ٹیچر سے ٹرینر تک

پروفیشنل ٹرینر بننے کے لیے بنیادی لائحہ عمل پر مشتمل ایک شاہکار کتاب

قاسم علی شاہ

Scanned with CamScanner

انتباہ

اس انتباہ کا مقصد قارئین کو مطلع کرنا ہے کہ:

اس کتاب میں درج تمام مضامین قاسم علی شاہ کے تصورات، معلومات اور پرسنل و پروفیشنل لائف کے تجربات پر مبنی ہیں جن کا خاص مقصد موجودہ دور میں پروان چڑھنے والے ایک نئے شعبے 'ایکسپرٹ انڈسٹری' کا تعارف اور نوجوانوں کو اس میں دستیاب مواقع سے آگاہ کرنا ہے۔ اِس کتاب میں چند قابلِ عمل طریقہ کار اور آسان [illegible] بیان کئے گئے ہیں جن پر عمل کر کے نئے آنے والے ٹرینرز اور اسپیکرز اپنی پروفیشنل [illegible] میں کامیاب ہو سکتے ہیں۔

اِس کتاب کے جملہ حقوق بحق مصنف اور ناشر محفوظ ہیں۔ قاسم علی شاہ کے بارے میں مزید جانیے:

www.facebook.com/Qasim.Ali.Shah

www.youtube.com/QasimAliShah

Scanned with CamScanner

ٹیچر سے ٹرینر تک

قاسم علی شاہ

نئی سوچ

47, 1st Floor,
Hadia Halima centre
Ghazni Street,
Urdu Bazar Lahore
Contact: 0300 8475843
04237361416

Scanned with CamScanner

جملہ حقوق
بحق ناشر
محفوظ ہیں

رَبِّ زِدْنِیْ عِلْمًا ﴿﴾

ترجمہ: اے میرے رب! مجھے علم میں اور بڑھادے

نام کتاب	:	ٹیچر: سے ٹریز تک
مصنف	:	قاسم علی شاہ
ناشر	:	کاشان طارق
کمپوزنگ	:	مشتاق احمد بیروتی
مطبع	:	حاجی حنیف پرنٹنگ پریس
قانونی مشیر	:	چوہان لاء ایسوسی ایٹس
سن اشاعت	:	دسمبر 2019ء
تعداد	:	1100
قیمت	:	600

نئی سوچ

47, 1st Floor,
Hadia Halima centre
Ghazni Street,
Urdu Bazar Lahore
Contact: 0300 8475843
04237361416

Https://www.facebook.com/
qasim.Ali.Shah/

Scanned with CamScanner

انتساب

نئے آنے والے ٹرینرز اور اسپیکرز کے نام

جو

نوجوان نسل کی فکر کو سمت دیں گے۔

Scanned with CamScanner

فہرست

○	حرفِ مصنف	9
1	آغازِ یافت	11
2	اُجالوں کا سفر......	19
3	اندر کی آواز	28
4	آپ ایک کامیاب ٹرینر بن سکتے ہیں!	51
5	بس! دس قدم	66
6	ایکسپرٹ انڈسٹری اور پیسہ	97
7	یقین......ایک مزاج	112
8	ایک ماہر اور چار کام	126
9	آپ کا پیغام	151
10	ایک ماہر کی صلاحیتیں	159
11	ایک ماہر کی صفات	184
12	ایک ماہر کا ابلاغ	191

Scanned with CamScanner

حرفِ مصنف

یہ چھ سو ستر روپے میری پاکٹ منی سے اکٹھے ہوئے تھے جن سے میں نے ایک وائٹ بورڈ خریدا اور کرایہ نہ ہونے کی وجہ سے موڑ سمن آباد سے گلشن راوی اے بلاک میں موجود اپنے گھر کے گیراج تک پیدل لایا تھا۔ بورڈ لگانے کی کوئی باقاعدہ جگہ نہ تھی۔ میں نے لوہے کی تار کے ہینگر کو کھول کر بورڈ کو اُس سے گھر کے مین گیٹ کے ساتھ اندر کی طرف لٹکا دیا۔ میں سیکنڈ ائیر کے امتحانات سے تازہ تازہ فارغ ہوا تھا اور اپنے کئی جونیئرز سے میں نے کہا کہ وہ مجھ سے آکر ریاضی کا مضمون پڑھ سکتے ہیں۔ گھر کے پرانے ڈائننگ ٹیبل کی پانچ عدد کرسیاں (جن میں سے ایک کرسی ٹوٹ چکی تھی) بورڈ کے سامنے پڑی تھیں اور میں انتظار کر رہا تھا۔ فقط پانچ کا تو سوال تھا۔ صرف پانچ۔ پانچ بچے۔ جن کو مجھے پڑھانا تھا۔ جو مجھے اپنا استاد اور میں ان کو اپنا شاگرد مان سکوں۔

دیے گئے وقت سے چند منٹ آگے بڑھ چکے تھے۔ میرے دل کی دھڑکن تیز تر ہو رہی تھی۔ یہ چند منٹ کئی گھنٹوں پر محیط ہو گئے۔ اُمید کا شعلہ پھڑ پھڑا رہا تھا، بجھنے کی کوشش کر رہا تھا...... اور میں اپنی جبلت اور عادت کے ہاتھوں مجبور تیز آندھی میں دیا جلا کے، بچا کے، رکھنے والا ابھی بھی اُمید لگائے بیٹھا تھا۔

گھر کے ہر فرد کی نظر مجھ پر تھی۔ کیونکہ جو حرکت میں نے کی وہ مجھ سے پہلے گھر میں کبھی کسی پڑھنے لکھنے والے نے نہیں کی تھی۔ یعنی اپنی پاکٹ منی سے ایک بورڈ کا خریدنا اور گھر کے گیراج کو ٹیوشن سینٹر قرار دینے کی گستاخی...... وقت گزر رہا تھا حتیٰ کہ دو اڑھائی گھنٹے گزرنے کے بعد بھی کوئی نہ آیا۔

اگلے دن ایک بچہ آ گیا، خرم شہزاد۔ چند دن گزرے تو یاسر خالد بھی نمودار ہوا۔ پھر

Scanned with CamScanner

کچھ ہی دنوں میں پانچ کرسیاں بھر گئیں اور مزید بچوں کو بٹھانے کی جگہ نہ رہی تو میں چھپڑ سٹاپ پر موجود بینچوں کی دکان پر گیا۔ بینچ کی قیمت پوچھی اور بھاؤ کرنا شروع کر دیا۔ اسی دوران دوکاندار نے پوچھا کہ آپ کو کتنے بینچ چاہئیں؟ میں نے اُونچی آواز سے کہا: ''صرف ایک''۔ اُس نے کہا: ''بھاؤ تو ایسے کردار ہے ہو جیسے 100 خریدنے ہوں۔'' میں نے پھر بڑے اعتماد سے کہا: ''آج ایک لے رہا ہوں، کل 100 بھی لے لوں گا۔''

یہ سفر گھر کے گیراج، ایک عدد بورڈ، چند بچوں سے شروع ہوا تھا اور آج میرے شاگردوں کی تعداد ہزاروں لاکھوں میں چلی گئی ہے۔ یقیناً یقین کا پہلا قدم ہی آپ کو انجام تک پہنچا دیتا ہے۔ اسی دوران سوشل میڈیا آ گیا۔ میری کہی ہوئی باتیں، جملے اور اسباق سرحدوں کی حدود کو پھلانگ کر ساری دنیا میں جہاں جہاں اُردو اور پنجابی سمجھنے والے لوگ تھے، اُن تک پہنچنے لگے۔ میں ریاضی (میتھ)، فزکس، کیمسٹری کے ٹیچر کے طور پر جانا جاتا تھا۔ ہر لیکچر کے اختتام پر میں اپنے شاگردوں کو اخلاقی سبق دیا کرتا اور آگے بڑھنے کی تحریک پیدا کیا کرتا تھا۔ قدرت نے فزکس، کیمسٹری اور میتھ کے مضمون مجھ سے چھین لیے اور زندگی کے مضمون کا استاد بنا دیا۔ وہ استاد جو خواب دیکھنا سکھاتا ہے۔ فیصلے کرنے کی ہمت دیتا ہے، ارادوں کو مضبوط بنا دیتا ہے، خود پر اور خدا پر یقین کو پختہ کر دیتا ہے اور زندگی میں کچھ کر گزرنے کا جذبہ دل و دماغ میں پلانٹ (Plant) کر دیتا ہے۔

میرے سفر کا آغاز ٹیچر کی حیثیت سے تھا۔ آج زندگی کی ٹرین جس اسٹیشن سے گزر رہی ہے اُس اسٹیشن پر کھڑے لوگ مجھے ٹیچر اور ٹریز کے نام سے پکار رہے ہیں۔ لیکن یہ سفر ابھی جاری ہے......ایک نئے عنوان کے لیے۔ ایک نئی پہچان کے لیے۔

قاسم علی شاہ

Scanned with CamScanner

آغازِ یافت

اگر آپ بیدار ہیں تو جو بیدار نہیں، وہ آپ کی ذمہ داری میں شامل ہے۔

واصف علی واصفؒ

زمانۂ طالب علمی ہی سے مجھے کتابیں پڑھنے کا شوق تھا لیکن اتنے پیسے نہیں ہوتے تھے کہ کتابیں خرید کر پڑھ سکوں اور اتنی مالی سکت بھی نہیں تھی کہ دیگر اخراجات کے بعد کتابوں کی خریداری کے لیے کچھ رقم پسِ انداز کی جا سکے۔ میں نے جب انجینئرنگ میں داخلہ لیا تو اسی ابتدائی زمانے میں، ایک مرتبہ ایسا ہوا کہ میرے ایک دوست کو اُس کی سالگرہ کے موقع پر حضرت واصف علی واصفؒ کی کتاب تحفے میں ملی۔ جب مجھے معلوم ہوا تو میں نے اُس سے کتاب پڑھنے کی اپنی خواہش کا اظہار کیا۔ اس نے فوراً وہ کتاب مجھے دے دی۔ میں نے اس سے وعدہ کیا کہ کل تک یہ کتاب واپس کر دوں گا۔

جب میں نے اُس کتاب کو پڑھنا شروع کیا تو مجھے ایسا لگا کہ میرے اندر کی زمین پیاسی ہے، اسے پانی کی ضرورت ہے اور یہ پانی اس کتاب میں موجود فلسفے کی صورت میں مل سکتا ہے۔ اسی کتاب کے فیض سے اس بنجر زمین کی آبیاری ممکن ہو سکتی ہے۔ میں اس سے پہلے قدیم یونانی فلسفوں کا مطالعہ کر چکا تھا۔ اس کتاب کے مطالعے سے مجھے لگا کہ اس میں موجود تمام جملے آج کے زمانے کے چیلنجز اور مسائل کو سامنے رکھ کر لکھے گئے ہیں۔ مجھے اس پر حیرت تھی کہ دین کی یہ کتنی خوبصورت اور حسین تشریح ہے جو آج کے زمانے سے مطابقت رکھتی ہے۔ اس کتاب کے جملوں نے میری روح کو چھوا اور میں

رات گئے تک یہ کتاب اپنی ڈائری پر نقل کرتا رہا تاکہ حسبِ وعدہ صبح یہ کتاب اپنے دوست کو واپس کر سکوں۔ اگلے دن جب میں نے اپنے دوست کو کتاب واپس کی تو اس نے کہا کہ مجھے یہ کتاب نہیں چاہیے، تم رکھ لو۔ اِس کے کچھ ہی عرصے بعد عید کی شاپنگ کے لیے میرے والد صاحب نے مجھے بارہ سو روپے دیے کہ کچھ کپڑے اور ضرورت کی اشیاء لے لوں۔ میں وہ رقم لے کر بازار چلا گیا۔ میں نے نئی انارکلی میں کتابوں کے ایک اسٹال پر ایک ریک واصف صاحب کی کتابوں سے بھرا ہوا پایا۔ میں نے دکان دار سے پوچھا کہ اگر یہ تمام کتابیں میں خرید لوں تو مجھے ان پر کتنی رعایت مل جائے گی؟ اس نے کہا، تیس فیصد اور میں وہ تمام کتابیں خرید کر گھر لے آیا۔ یقین جانیے کہ جب میں یہ کتابیں گھر لا رہا تھا تو میری کیفیت ایسی تھی جیسے دنیا کی بہت بڑی دولت میرے ہاتھ آ گئی ہو۔ اس رات میری خوشی کی انتہا یہ تھی کہ میں سو نہ سکا۔ تمام رات واصف صاحب کی کتابیں پڑھتا رہا۔ اِس عمل پر میرے گھر والے شدید تنقید کر رہے تھے کہ ایک تو عید کے لیے کپڑے نہیں خریدے اور دوسرا یہ کن چکروں میں پڑ گئے ہو؟ گھر والوں کے اعتراض کے باوجود بھی میں نے کتابیں پڑھنے کا سلسلہ جاری رکھا۔

واصف صاحبؒ کی انسپائریشن کے بعد میرے اندر یکسر تبدیلی آ گئی۔ میں بیس بائیس برس کا تھا، لیکن میری شخصیت وہ نہیں رہی تھی جو اِس عمر میں نوجوانوں کی عادات یا چھوٹی چھوٹی حرکتوں سے ظاہر ہوتی ہے۔ میں نے لڑکپن کا لااُبالی پن جو اس دَور کا خاصہ ہوتا ہے، اختیار نہیں کیا۔ بقول واصف صاحبؒ، ''ایک اچھی وابستگی آپ کی دنیا اور عاقبت دونوں ہی کو بدلتی ہے۔'' یوں زندگی میں پسندیدگی اور ناپسندیدگی بھی انسپائریشن سے بدلتی ہے، تمام رجحانات بدلتے ہیں۔ یوں کہہ سکتے ہیں کہ حضرت واصف علی واصفؒ کے اقوال اور کلام سے میرے اندر سوئی ہوئی روح بیدار ہو گئی۔

Scanned with CamScanner

اُن کی تلاش اصل میں اپنی تلاش ہے

کس سلسلے سے جا ملی، کس سلسلے کی بات

میں سمجھتا ہوں کہ یہ اُن کی سچائی کی دلیل ہے کہ وہ اپنے وقت کے بعد بھی لوگوں کو متاثر کر رہے ہیں۔ یہ کوئی انسانی اختیار نہیں ہے۔ یہ سراسر خدائی انعام ہے کہ کسی کا کلام، کسی کا کام اُس کی زندگی کے بعد بھی فیض رساں ہو۔

اندر کی آواز

قطع نظر اس سے کہ کیا کرنا چاہیے اور کیا نہیں، میرے دماغ کے کسی نہاں (پوشیدہ) گوشے میں ایک شدید خواہش تھی، میرے اندر ایک آواز گونجتی تھی کہ میں جو محسوس کر رہا ہوں اور میرے ساتھ جو ہو رہا ہے، وہ اپنے اردگرد لوگوں کو بتاؤں۔ میرا جسم اور ذہن اس واقعے سے مربوط تھا جو مجھے مجبور کرتا تھا کہ میں اپنی حالت اور کیفیت کی کہانی دنیا کے سامنے بیان کروں۔ میں لوگوں کو یہ بھی بتانا چاہتا تھا کہ اس زندگی کے اختتام پر ہر شخص خود سے سوالات کرتا ہے اور ان کے جوابات نہ پا کر اس وقت سوائے پچھتاوے کے کچھ نہیں کر سکتا۔ ان سوالات نے ابھی سے مجھے بدل دیا تھا اور مجھے شوق و جنوں کی شاہراہ پر گامزن کر دیا تھا۔

ہم میں سے ہر کوئی اپنی زندگی کے اختتام پر خود سے یہ سوال کرے گا کہ کیا میں نے واقعی بھرپور زندگی گزاری ہے، یا اپنے والدین، اساتذہ، دوستوں اور شریکِ حیات کی اُمیدوں اور خواہشوں کو پورا کرتے ہوئے گزاری ہے؟ آپ خود کو جانچیں گے کہ کیا آپ کی زندگی میں حرکت اور توانائی تھی اور کیا آپ بھرپور زندہ رہے؟ آپ یہ بھی جاننا چاہیں گے کہ آپ نے کتنے خطرات مول لیے اور کس طرح سخت محنت کی؟ آپ سوچیں گے کہ کیا واقعی آپ نے بڑے خواب دیکھے اور اپنی بہترین کارکردگی کے لیے پوری

Scanned with CamScanner

کوشش کی یا نہیں؟ سب سے کرب انگیز سوال یہ ہوگا کہ ''کیا میں واقعی زندہ رہا اور زندگی کے بعد بھی زندہ رہنے کے لیے کوئی کام کیا؟ کیا میں نے مخلوقِ خدا کی خیر و بھلائی کے لیے کوئی کام کیا؟'' یہ ایسا سوال ہے جو اندر تک ہلا دینے کی طاقت رکھتا ہے۔

آپ یہ بھی سوچیں گے کہ آپ کے اردگرد جو لوگ موجود تھے، کیا آپ نے اُنھیں توجہ دی یا نہیں؟ آپ کو جب یہ معلوم ہوگا کہ آپ کو کس کی کمی محسوس ہوئی اور کس نے آپ کی کمی محسوس کی تو آپ کو بہت تکلیف ہوگی۔ کم از کم آپ کو وہ لوگ تو ضرور یاد آئیں گے جن کی محبت اور دوستی نے آپ کو گھیر رکھا تھا لیکن آپ نے اُن کے لیے کچھ نہیں کیا۔ آپ خود سے سوال کریں گے کہ آپ اپنے احساسات کے لیے کتنے کشادہ اور فراخ دل تھے اور آپ کا دل پوچھے گا، کہ کیا آپ نے لوگوں سے محبت کی، اُن کا خیال رکھا؟ یہی سوال انسان کو بے چین رکھتے ہیں کہ دوسروں کی زندگی میں آسانیاں شامل کی ہیں یا نہیں۔ کیونکہ زندگی کے بعد بھی زندہ رہنے کا راز مخلوقِ خدا کی خدمت میں ہے، دوسروں کی زندگیوں میں آسانیاں پیدا کرنے اور تکالیف سے نکالنے میں ہے۔

آخری لمحات کا اضطراب

اپنے آخری لمحات میں، آپ کے اندر یہ اضطراب بھی پیدا ہوگا کہ آپ کے کام کا اصل مقصد کیا تھا اور تمام سرگرمیاں کس غرض سے تھیں؟ آپ اپنے آپ سے سوال کریں گے کہ کیا میں نے اچھی زندگی گزاری ہے؟ آپ یہ جاننا، محسوس کرنا اور یقین کرنا چاہیں گے کہ آپ نے یہ دنیا چھوڑنے سے پہلے پہلے زندگی میں کچھ ایسا کیا ہے جس سے مخلوقِ خدا کے لیے بہتری پیدا ہو۔ آپ کی روح بلند آواز میں آپ سے یہ سوال بھی کرے گی کہ آپ نے جو کچھ کیا، کیا اس کی کوئی اہمیت تھی یا نہیں، کہیں یہ صرف مادی غرض تو نہیں تھی؟

اگر یہ سب سچ ہے تو مجھے یقین ہے کہ زندگی کے اختتام پر ہم سب اپنے آپ سے

Scanned with CamScanner

ایسے ہی سوال کریں گے تو کیوں نہ ہم ایسی زندگی گزار لیں جس سے دنیا کو فائدہ ہوتا کہ جب ہمیں موت کے وقت خود سے پوچھے جانے والے سوالات کے جوابات ملیں تو ہم بہت خوش ہوں۔ کیوں نہ اتنے بھرپور انداز سے اور مائنڈفل رہتے ہوئے زندگی گزاری جائے کہ ہم ہر دَم خود کو توانا اور پُر جوش محسوس کریں۔ کیوں نہ ہم اتنے زندہ دل رہیں کہ زندگی کے اختتام پر جب اپنی زندگی کی فلم دیکھیں تو نعمتوں کا شکر ادا کرنے کے ساتھ ایک قابلِ قدر زندگی گزارنے کا احساس ہمیں پُرسکون اور مطمئن کر دے۔ کیوں نہ ہم اپنی روزانہ کی زندگی میں دوسروں کا خیال رکھیں اور لوگوں کی زندگیوں میں بہتری کی کوشش کریں اور یہ سب معمولات ہماری زندگی میں اتنے پختہ ہو جائیں کہ یہ ہماری فطرتِ ثانیہ (پختہ عادت) بن جائے۔ اِسی طرح مَیں نے اپنے اندر اُٹھنے والے بے شمار سوالات مختلف انداز سے اپنے دوستوں اور حلقہ احباب سے پوچھنا شروع کر دیے۔

درحقیقت ابتدائی ایام کی اس تبدیلی سے میں خوف زدہ تھا۔ میری حالت ایسی تھی کہ میں کسی بلند مقام پر کھڑے ہو کر چیخ چیخ کر لوگوں کو اس تبدیلی کے بارے میں بتانا چاہتا تھا۔ میں چاہتا تھا کہ لوگ زندگی کی اصل حقیقت سے آگاہ ہوں۔ میں چاہتا تھا کہ اس پیغام کے ذریعے میں لوگوں کو تبدیل کروں لیکن ہر صبح جب میں اُٹھتا تو مجھے کچھ سمجھ نہیں آتی تھی کہ یہ سب کیا ہے اور کیوں ہو رہا ہے؟

میرے رب کی طرف سے یہ سب کچھ شاید اس لیے تھا کہ میں لوگوں کو زندگی کا اصل مقصد سمجھا سکوں۔ ایک اہم نکتہ یہ بھی تھا کہ کیا کسی بچے کی زبان سے زندگی کا مقصد اور مفہوم کوئی سننا پسند کرے گا؟ اگرچہ اس بچے کو اپنی بات اور پیغام اچھے طریقے سے پہنچانا آتا تھا مگر پھر بھی یہ ایک احمقانہ بات لگتی تھی لیکن جب میں نے یہ کام شروع کیا تو اس وقت مَیں یونیورسٹی آف انجینئرنگ کا طالب علم تھا۔ اللہ تعالیٰ کا مجھ پر بہت بڑا کرم یہ ہوا کہ انھی دنوں خوش قسمتی سے مجھے ایک عظیم اُستاد واصف علی واصفؒ کی صورت

Scanned with CamScanner

میں میسر آیا جو زندگی کے موضوع پر بہت پُر جوش تھے اور جن سے میں ترغیب، تحریک اور تاثیر حاصل کرتا رہا۔ میں اگرچہ اُن سے اُن کی حیات میں نہ مل سکا لیکن ان کی تحریروں اور تقریروں نے میری شخصیت پر گہرا اثر چھوڑا۔

تین بڑے فیصلے

زمانۂ طالب علمی میں ہی میَں اپنے گھر میں درس و تدریس کا سلسلہ شروع کر چکا تھا۔ واصف صاحبؒ کی کتابوں کے مطالعے کے بعد اُن کے فلسفے سے متاثر ہو کر میں نے اپنی زندگی میں تین بڑے فیصلے کیے۔ جو کہ درج ذیل تھے:

پہلا فیصلہ: میں نے پہلا فیصلہ یہ کیا کہ مجھے تدریس میں رہنا ہے۔ اس کی ایک بڑی وجہ یہ تھی کہ میرے استاد واصف صاحبؒ نے مقابلے کا امتحان پاس کرنے کے باوجود درس و تدریس کے شعبے کا ہی انتخاب کیا تھا۔ لہٰذا میں نے بھی اُستاد بننے کا فیصلہ کیا۔ مجھے اندازہ ہوا کہ واصف صاحبؒ کو پڑھنے کے بعد میرے اندازِ تدریس میں واضح تبدیلی آئی ہے۔ میرے پڑھانے کے انداز میں فرق آیا اور میری ریاضی، طبعیات، اُردو اور کیمیا پڑھانے کے ساتھ ساتھ تدریس میں اصلاحی پہلو بھی آنے لگا۔ میں پڑھانے کے ساتھ اپنے طلبہ کی اصلاح کرنے کی کوشش بھی کرتا رہتا۔ میں نے اپنے گھر سے ہی تعلیمی ادارے کا آغاز کیا اور بچوں کو اصلاحی و فلاحی پہلوؤں کے بارے میں آگاہی فراہم کرتا رہتا۔ ہمارے تعلیمی ادارے کی مینجمنٹ نے بعد میں یہ فیصلہ کیا کہ ہر کلاس کو کم از کم ایک مضمون مَیں ضرور پڑھایا کروں۔ اس کلاس کا اصل مقصد بچوں کی تربیت اور اصلاح ہی ہوتا تھا۔ یہاں تک کہ میرے اصل مضامین تو ریاضی اور طبعیات تھے لیکن بعض اوقات اُردو کی کلاس بھی دے دی جاتی جس کا بنیادی مقصد طلبہ کی اصلاح اور اِن کی تربیت کرنا تھا۔ اس زمانے میں اصلاحی موضوعات پڑھنا، اس پر بات کرنا

اور تحریریں لکھنا میرا شوق تھا۔ ادب کے ساتھ بھی میری دلچسپی تھی اور اسی دوران میں نے اُردو اور انگریزی ادب بھی پڑھایا۔

دوسرا فیصلہ: میرا دوسرا فیصلہ یہ تھا کہ میں ایسا کام کروں جس سے لوگوں کے دلوں میں زندہ رہوں۔ میں اِس بات کو کامیابی نہیں مانتا کہ آپ کے پاس دولت کے ڈھیر لگے ہوں لیکن آپ کے دوست احباب، رشتہ دار اور واقف کار آپ سے نالاں ہوں اور آپ کی دولت سے استفادہ کرنے کے قابل ہی نہ ہوں۔ آپ کی دولت سے آپ کے قریبی لوگ ہی فائدہ نہ اُٹھا سکیں تو اس دولت کا کیا حاصل؟ اسی طرح اگر شہرت مل جائے اور یہ شہرت کھوکھلی ہو تو یقیناً بے کار ہے۔ ایسی شہرت جو کسی صلاحیت یا مہارت کے بغیر ہو تو کسی قابل نہیں۔ اس سے نہ شہرت یافتہ کو فائدہ ہوگا اور نہ ہی کسی دوسرے فرد کو۔

میں ایسے کئی لوگوں سے ملا جنھیں دور سے دیکھا تو بے تحاشہ مالدار دکھائی دیے لیکن جب اُن کے قریب ہوا تو معلوم ہوا کہ وہ مادی لحاظ سے جتنے امیر ہیں، ذہنی اور کردار کے اعتبار سے اتنے ہی غریب ہیں۔ ایک صاحب کا واقعہ میں اکثر سنایا کرتا ہوں جنہیں میں عرصہ دراز سے جانتا ہوں۔ وہ صاحب ایک معمول کی زندگی گزار رہے تھے کہ اللہ نے فضل فرما دیا اور وہ مالا مال ہو گئے۔ محلّہ بھی بدل لیا۔ چھوٹے مکان سے بڑی رہائش اختیار کر لی۔ میں ایک مرتبہ ان کے ہاں گھر کی مبارک باد دینے گیا تو دیکھا کہ اُن کا بہت بڑا گھر ہے۔ آن شان بھی خوب ہے۔ مجھے وہاں ایک ملازم ملا جو اُن کے ہاں پہلے سے ملازم تھا اور میں بھی اسے جانتا تھا۔ میں نے اس ملازم سے پوچھا کہ تمہاری تنخواہ میں کتنا اضافہ ہوا؟ تو وہ بولا کہ میری تنخواہ اب بھی اتنی ہی ہے، جتنی پہلے تھی۔ مجھے بے حد افسوس ہوا کہ اگر کسی کی دولت سے اُس کے خدمت گار ہی مستفید نہیں ہو رہے تو یہ کون سی ترقی ہے؟ ایسی دولت کا کیا فائدہ جو کسی دوسرے کے کام نہ آئے۔ قابلِ غور بات یہ ہے کہ صرف دکھانے سے کسی کو کیا حاصل ہوگا۔

Scanned with CamScanner

تیسرا فیصلہ: میرا تیسرا فیصلہ یہ تھا کہ اپنی زندگی کو کسی مقصد اور مشن کے لیے وقف کروں گا۔ ایسی زندگی گزاری جائے جو با مقصد ہو کیونکہ بے مقصد زندگی تو حیوان بھی گزارتے ہیں۔ انسان اور حیوان کے درمیان سب سے بڑا فرق ہی مقصد کے وجود اور عدم وجود کا ہے۔ مجھے بقول اشفاق احمد مرحوم یہ سمجھ آ گیا کہ:

''میں جانتا ہوں کہ میں کچھ تو ہوں، کیوں کہ میرا رب کوئی بھی چیز بے کار نہیں بناتا۔''

ان تین فیصلوں کے بعد میری زندگی کے شب و روز بدل گئے۔ میرے انداز و اطوار میں نمایاں تبدیلی آئی۔ وقت کے ساتھ آنے والی یہ تبدیلی میں اپنے اندر بہ خوبی محسوس کر سکتا تھا۔

Scanned with CamScanner

اُجالوں کا سفر......

لوگ مرتے ہیں اور پیدا ہوتے ہیں۔ مگر سچے بے ریا لوگ مثل لعل کے کم یاب ہیں۔
اور یہی وہ لوگ ہیں جن کی ملاقات سے آدمی کے دل میں دنیا کی طرف سے نفرت
اور تلخی کے خیالات کم ہو جاتے ہیں۔

(خواجہ غلام الثقلین، ایک مردِ درویش 1871ء)

میں لوگوں کو زندگی کے بارے میں وہ بتانے کی خواہش رکھتا تھا جو میں جانتا تھا۔ لیکن بحیثیت ایک نوجوان طالب علم میرے لیے اپنی خواہش پوری کرنے کے مواقع بہت محدود تھے۔ میرے اندر جذبات کا تلاطم تھا جو میں لوگوں تک پہنچانا چاہتا تھا۔ مجھے اس کے لیے تجربہ چاہیے تھا کہ میں اپنی آواز دوسروں تک پہنچا سکوں لیکن یہ معلوم نہ تھا کہ یہ کیسے ممکن ہوگا۔ جیسے اگر آپ نے زندگی کی حقیقتوں یا اپنے کام کے بارے میں کچھ سیکھا ہو اور آپ اِس کے بارے میں لوگوں کو بتانا چاہتے ہوں لیکن آپ کو مناسب پلیٹ فارم نہ ملے تو آپ بے چینی کا شکار ہوں گے اور صحیح پلیٹ فارم نہ ملنے پر انسان میں شدید تڑپ پیدا ہو جاتی ہے شاید آپ کو اس کا تجربہ ہو۔ وقت کے ساتھ ساتھ میرے لیے کسی کو کچھ سکھانا، ایک بامعنی زندگی کی طرف لے جانے والا راستہ دکھانا یعنی Mentoring کرنا ممکن ہوتا گیا اور میں انہی راہوں کو ہموار کرتا ہوا لوگوں کو زندگی کے اصل حقائق اور زندہ رہنے کے مقاصد سے باخبر کرتا گیا۔ اپنی آواز، اپنا علم اور اپنی زندگی کے اسباق دوسروں تک پہنچانے کی تڑپ اگر آپ کے اندر موجود ہے لیکن اس کو ممکن بنانے کی راہ موجود نہیں

Scanned with CamScanner

تو اِس کے لیے رہنمائی کی ضرورت ہوتی ہے۔ اکثر سیشنز میں مجھ سے یہ سوال پوچھا جاتا ہے کہ ''اس قدر سخت مقابلے کی دنیا میں جہاں ہمارا بیشتر وقت اپنی گزر اوقات کیلئے محنت کرتے گزرتا ہے، دنیا کو بدلنے کی جدوجہد کیسے ممکن ہے؟ یہ کیسے ممکن ہے کہ ہم دوسروں تک اپنا پیغام پہنچا سکیں اور لوگوں کی بامعنی زندگی کی تشکیل میں مدد کر سکیں؟''

برسوں پہلے جب میرے اندر یہی سوال پیدا ہوا تو میں نے سیلف ہیلپ کے شعبے اور کاروبار سے وابستہ دیگر کئی ماہرین اور 'گرو' کے پیغامات سنے۔ زیادہ تر ماہرین کی کتابیں، ٹیپ، سی ڈیز، ڈی وی ڈیز، سیمینار اور کوچنگ پروگرام ہیں جو بآسانی دستیاب ہیں۔ میں نے یہ چیزیں خریدیں اور ان سے مجھے اپنے کیریر اور تعلقات کو بہتر کرنے میں بہت زیادہ مدد ملی۔ میں ایک اچھی زندگی گزار رہا تھا اور مجھے میرے تین بنیادی سوالوں سے رہنمائی مل رہی تھی نیز ان لوگوں کی رہنمائی بھی میسر تھی جو اَب تک بڑی تعداد میں اپنا پیغام لوگوں تک پہنچا چکے تھے۔ میرے مطابق یہ کہانی بہت عام ہے۔ ان ماہرین نے دنیا بھر کے لاکھوں کروڑوں لوگوں کی مدد کی ہے اور انھوں نے اپنی زندگیوں کو بہتر کیا ہے۔ لیکن سوال یہ ہے کہ میری کہانی اِن سب سے کیوں کر مختلف ہے اور میری اور آپ کی کہانی کہاں ملتی ہے؟

'میں' کیوں نہیں؟

میں نے جب ٹریننگ انڈسٹری کا مطالعہ شروع کیا تو مجھے معلوم ہوا کہ میں جو کچھ کرنا چاہ رہا ہوں، ترقی یافتہ ممالک میں یہ انڈسٹری بہت آگے جا چکی ہے۔ وہاں آئے دن درجنوں نہیں، ہزاروں سیمینار، کانفرنسیں، ٹریننگ وغیرہ منعقد ہوتے رہتے ہیں۔ ہر پروگرام میں ہزاروں لوگ شرکت کرتے ہیں۔ جب میں نے اِن تحریک انگیز لیڈرز کو سنا تو میں نے خود سے یہ سوال کیا کہ میں لوگوں کے لیے اسی طرح کی انسپائریشنل آواز کیوں

Scanned with CamScanner

نہیں بن سکتا؟ جیسے یہ اپنا پیغام لاتعداد لوگوں تک پہنچا رہے ہیں، انسانیت کی مدد کر رہے ہیں اور حقیقی فائدہ پہنچا رہے ہیں ویسے میں یہ خدمت کیوں نہیں سرانجام دے سکتا؟

یہ وہ سوال تھا جو کالج سے نکلنے اور ایک اُستاد اور ایک کنسلٹنٹ بننے کے بعد سے میرے ذہن میں کلبلا رہا تھا۔ اس عرصے میں مَیں نے مقابلے کا امتحان پاس کیا، عدلیہ اور بیوروکریسی کو پڑھایا، ایک زمانے میں شعبہ تعلیم سے منسلک رہا، سکول، کالجز اور یونیورسٹی میں پڑھایا۔ میں یہ کام بخوشی کر رہا تھا لیکن مجھے لگ رہا تھا کہ میں اپنا پیغام اتنے بڑے پیمانے پر نہیں پہنچا رہا تھا جس سے مجھے لگتا کہ میرا مقصد پورا ہو گیا ہے۔ میں اکثر اُٹھتے بیٹھتے اپنے ادارے میں، دوستوں کی مجلس میں خود آگہی اور اپنی تلاش کے بارے میں بات کرتا رہتا اور مجھے محسوس ہوتا کہ یہ لوگ میرے اس پیغام کو بہت دلچسپی سے سنتے ہیں۔ لوگ مجھ سے کہتے کہ ''ہمارے ہاں یہ باتیں کیوں نہیں کی جاتیں؟'' یا شکوہ کرتے کہ کاش مجھے یہ باتیں پہلے کوئی بتا دیتا۔ جبکہ بعض لوگ مجھے مشورہ دیتے کہ میں اپنا یہ پیغام زیادہ سے زیادہ لوگوں تک پہنچاؤں اور اس کام کو مستقل بنیادوں پر شروع کروں۔

زیادہ تر لوگ مجھے مشورہ دیتے کہ کتاب لکھو، لیکچر دو، اسپیکر یا کوچ بنو، سیمینار کرو، کنسلٹنٹ بنو یا آن لائن کام کرو، لیکن مجھے یہ معلوم نہیں تھا کہ یہ سب کیسے ممکن ہوگا، کیوں کہ اسکول یا کسی یونیورسٹی میں یہ سب نہیں سیکھا جا سکتا اور اگر تعلیمی اداروں میں یہ چیزیں سکھائی جاتیں تو ہماری نسلیں تباہ حالی کا شکار نہ ہوتیں۔

بہ ہر کیف میرے اندر موجود جذباتی تلاطم نے مجھے کسی لمحے میں بھی سکون اور چین لینے نہ دیا۔ میں اپنے طور پر ہر وقت اِس حوالے سے کسی نہ کسی حل کی تلاش میں رہتا۔ میں اپنا پیغام دنیا تک پہنچانا چاہتا تھا لیکن کیسے؟ اس سوال کا جواب میرے پاس نہیں تھا۔ میں نے اپنے طور پر کام کا آغاز کر دیا۔ میں سمجھتا ہوں کہ وہ ایک تجربہ، ایک کوشش، ایک چھوٹا سا آغاز ہی تھا جسے اللہ نے اپنے فضل سے کہیں آگے بڑھا دیا۔ میں آج ماضی کے

Scanned with CamScanner

اُن دنوں پر نظر ڈالتا ہوں تو یقین نہیں آتا، کیوں کہ کام شروع کرتے ہوئے میرے وہم و گمان میں بھی نہ تھا کہ میرا رب مجھے اتنی ترقیوں سے نوازے گا!

تلخ حقیقت

اس دنیا کا المیہ یہ ہے کہ یہاں لوگ حقیقت سننا اور دیکھنا نہیں چاہتے۔ وہ خوابوں کی دنیا میں کھوئے رہنا چاہتے ہیں۔ ہم ایسے معاشرے میں زندگی گزار رہے ہیں جہاں لوگ منٹورشپ (Mentorship) چاہتے ہیں اور نہ دوسروں کی زندگی کے قیمتی تجربات واسباق سے مستفید ہونے کے خواہش مند ہیں۔ ہم لوگ بحیثیت قوم تاریخ کے بڑے نام اور اپنے ہیروز کو بھلا چکے ہیں، اُن کی زندگی کے کارناموں سے ناواقف ہیں۔ لہٰذا اُن کے نام بھی زندہ نہیں رہے۔ اس ضمن میں کوئی واضح کیریر موجود نہیں ہے۔ ہمارے معاشرے میں سیکھنے سکھانے جیسی سرگرمیوں کو فارغ البال اور ریٹائرڈ افراد کی مصروفیت سمجھا جاتا ہے۔

جب میں لوگوں کو بامقصد زندگی کے بارے میں بتانا اور سکھانا چاہتا تھا لیکن میرے پاس کوئی باقاعدہ تربیت نہیں تھی تو میں نے اس موضوع پر ہر دستیاب کتاب پڑھی، ہر آڈیو پروگرام سنا اور ہر سیمینار میں شرکت کی تاکہ میں جان سکوں کہ کیسے مصنف، مقرر، کوچ، کنسلٹنٹ، سیمینار لیڈر اور آن لائن انفارمیشن مارکیٹر بنا جاسکتا ہے لیکن سب کچھ بے سود رہا۔ ایک سال بعد مجھے لگا کہ میرا پیغام سمندر کی جھاگ کی طرح ختم ہو جائے گا کیونکہ میری کہانی بھی اُن لاکھوں لوگوں کی طرح تھی جو اپنا پیغام دنیا تک پہنچانا چاہتے ہیں مگر یہ نہیں جانتے کہ کیسے؟ لیکن ایک بات سب سے اہم یہ تھی کہ میرے پاس ویژن (Vision) تھا اس لیے مجھے اس سلسلے میں بہت زیادہ پریشانی نہ تھی۔ اِس کام کو عملی شکل دینے کے لیے میں مسلسل سیکھ رہا تھا۔ میں اپنے خواب اور اپنے مقصد کے بارے میں ہمیشہ سے ہی پُرجوش ہوں اور اس کے لیے پورے عزم کے ساتھ تحقیق کرتا رہتا ہوں لہٰذا

Scanned with CamScanner

جب معاملہ اپنے خواب اور ویژن کا ہو تو مجھ پر کبھی تھکن سوار نہیں ہوتی بلکہ بعض اوقات میں طویل سفر کر کے رات گئے گھر پہنچتا ہوں اور اگلی صبح ایک اور سیشن کروانے کے لیے تیار ہوتا ہوں۔ رات کو دیر تک جاگنا اور مسلسل کام کرنا میرے لیے کبھی مسئلہ نہیں رہا۔

تصویر کی تکمیل

میں نے جب اپنے دوست واحباب کو مشورہ اور رہنمائی دینا شروع کی تو ان کے حالات بہتر ہونا شروع ہو گئے اور اس طرح اُنہیں بہت سارے مسائل کے حل مل جاتے اور وہ بتاتے کہ ہمارے کام اور معاملات بہتر ہو گئے ہیں۔ لوگوں کو مناسب رہنمائی اور ان کی زندگی بدلنے کا جو جذبہ اور تڑپ میرے اندر موجود تھی، معلوم نہیں کب وہ میری شناخت بننا شروع ہو گئی اور میں ایکسپرٹ انڈسٹری کو عام لوگوں میں متعارف کروانے والوں اور بنیاد رکھنے والوں میں شامل ہو گیا۔ ایک دفعہ بہت دلچسپ اور حیران کن واقعہ ہوا جب میں نے پہلی دفعہ گورنمنٹ کے ایک ادارے میں ٹریننگ کروائی اور مجھے اُس ایک روزہ ٹریننگ سیشن کا چیک ملا تو میں بہت حیران ہوا، کیوں کہ میرے ذہن میں تھا کہ پورا مہینہ ٹریننگز کا کام کریں گے تو تب اِس کا معاوضہ ملے گا۔ یہ چیک اگرچہ بہت زیادہ مالیت کا نہیں تھا لیکن میرا ایک یقین ختم ہو گیا اور ایک نیا یقین بنا کہ ایسے بھی پیسہ کمانا ممکن ہے۔ پھر گورنمنٹ سے کارپوریٹ سیکٹر میں پڑھانے کا سلسلہ شروع کیا تو معلوم ہوا کہ یہاں تو بہت زیادہ معاوضہ دیا جاتا ہے۔ تب مجھے پہلی مرتبہ یہ ادراک ہوا کہ یہ باقاعدہ ایک انڈسٹری ہے اور اس میں خوب آگے بڑھا اور کامیاب ہوا جاسکتا ہے۔ اسی طرح میرے جاننے والوں میں ایک سی۔ای۔او تھے جن کا اپنا کاروبار تھا۔ وہ ایک معروف برانڈ چلا رہے تھے۔ انھوں نے ایک مرتبہ مجھے اپنے ہاں میٹنگ کے لیے بلایا۔ ہم نے تادیر گفتگو کی، کھانا کھایا اور جب میں جانے لگا تو انھوں نے میرے ہاتھ میں ایک لفافہ

Scanned with CamScanner

تھما دیا۔ میں نے ان سے حیرانی میں پوچھا کہ یہ کیا ہے؟ انھوں نے جواب دیا کہ میں نے آپ سے گفتگو کے دوران اپنے مسائل کے جتنے حل لیے ہیں، یہ ان کا معاوضہ ہے۔ اس وقت تو مجھے یہ بات عجیب لگی لیکن گھر آ کر میں نے اس پر سنجیدگی سے سوچا کہ ایک فیلڈ ایسی بھی موجود ہے جس میں دوسروں کے مسائل حل کرنے کے ساتھ ساتھ اس کام کا معقول معاوضہ بھی ملتا ہے اور میں نے اِس پر مزید کام کرنے کے بارے میں سنجیدگی سے سوچنا شروع کیا۔

اس کے ساتھ میں ایک ٹرینر بننے کے جنون میں مصروفِ عمل تھا۔ یہ ایک ایسی تلاش تھی جس میں، میں تنہا اور بے حال تھا اور مجھے اس کی خاصی قیمت ادا کرنی تھی۔ میں مختلف ذرائع سے جو کچھ سیکھ سکتا تھا، میں نے سیکھا۔ میں نے قلم کاروں، ورکشاپوں اور سیمینارز وغیرہ سے جو معلومات حاصل کیں، ان کے ساتھ انٹرنیٹ مارکیٹنگ سے جو کچھ سیکھا، سب کو یکجا کیا۔ ساتھ ہی یہ مشاہدہ کیا کہ اس فیلڈ کے نامور لوگ آن لائن اور آف لائن کیا کر رہے ہیں۔ میں سوچتا تھا کہ اگر کسی نے اس تصویر کے نکتے نہیں ملائے تو اب میرے پاس یہ موقع ہے کہ یہ نکتے ملا کر تصویر مکمل کروں۔

ایکسپرٹ انڈسٹری میں داخل ہونے کا فیصلہ کرنے کے بعد میں نے غیر معمولی نتائج حاصل کرنا شروع کر دیے۔ یہ میری زندگی کا وہ حصہ ہے جس کے نتائج آپ کے سامنے ہیں۔ یہ بات یہاں بتانے کا مقصد یہ ہے کہ جب ہم درست لائحہ عمل تیار کرتے اور قوانینِ قدرت کے مطابق اللہ تعالیٰ پر توکل کرتے ہوئے عمل کرتے ہیں تو وہ بابرکت ذات بڑی تیزی سے اور کثیر تعداد میں پھل عنایت کرنا شروع کر دیتی ہے اور آپ شاہراہِ زندگی پر کہیں زیادہ تیزی سے سفر شروع کر دیتے ہیں۔

دو سال کی محنت و کوشش کے بعد مَیں لاکھوں لوگوں تک اپنا پیغام پہنچانے میں کامیاب ہو گیا اور کام کے ساتھ ساتھ میری آمدن بھی بڑھنا شروع ہو گئی۔ اس دوران

Scanned with CamScanner

مَیں نے لوگوں کو یہ بتایا اور سکھایا کہ کیسے اپنی زندگی کو بہتر کرنا ہے اور اس طرح اپنے پیغام کو پہنچانے کا یہ سفر بھی جاری رہا۔

اگلے تین برس میں، مَیں 'صاحب کتاب' بن گیا۔ میری کتاب ''کامیابی کا پیغام'' لاکھوں کی تعداد میں شائع اور فروخت ہوئی۔ میں نے کارپوریٹ ٹریننگ کا آغاز کر دیا اور اِس کام کو مکمل توجہ اور لگن کے ساتھ کرتا رہا، جس کی بدولت روز بروز میری ٹریننگ کی ڈیمانڈ میں اضافہ ہوتا رہا۔ یہاں تک کہ پاکستان کے بڑے بڑے قومی اداروں کی جانب سے مجھے مدعو کیا جانے لگا۔ جیسے جیسے میرا تجربہ بڑھا میں نے کاؤنسلنگ کا آغاز کر دیا۔ جب لوگوں کو معلوم ہوا تو میری کاؤنسلنگ کی ڈیمانڈ بھی بڑھ گئی اور پورے پاکستان سے لوگ مجھ سے رابطہ کرنے اور مسائل کے حل کے لیے آنے لگے۔ فیس بک پیج پر لائکس بڑھتے بڑھتے اب تک کئی ملین تک پہنچ گئے ہیں۔ میں نے اللہ تعالیٰ کے فضل سے بہت چھوٹی ٹیم کے ساتھ یہ کام شروع کیا اور راتوں رات میرا پیغام بہت دور تک پہنچ گیا۔

اسی اثنا میں، مَیں نے پاکستان کے دیگر قابل اور تجربہ کار ٹرینرز کے ساتھ کام کرنا شروع کیا۔ ان ماہر ٹرینرز کے ساتھ میری کام کرنے کی خواہش پوری ہوئی۔ میرے گھر پر ہفتہ وار نشست ہوتی تھی، میں نے اس کی ویڈیو ریکارڈنگ شروع کرادی۔ مجھے یاد ہے کہ اس وقت کی نشستوں میں میری ٹیم صرف دو لوگوں پر مشتمل تھی۔ ایک ویڈیو بنانے کے لیے عزیزم ذیشان مہدی اور دوسرا مَیں۔ پھر ہم نے اپنی یہ ویڈیوز یوٹیوب پر ڈالنا شروع کر دیں۔

پہلی مرتبہ 2015ء میں میری ایک ویڈیو جس کا عنوان سیلف ڈسکوری تھا، بہت وائرل ہوئی۔ یوں دیکھتے ہی دیکھتے میرا پیغام بہت بڑی تعداد میں لوگوں تک پہنچ گیا اور اب تک میرے ساتھ کئی نامور ٹرینرز کام کر چکے ہیں۔ قاسم علی شاہ فاؤنڈیشن کے پلیٹ

Scanned with CamScanner

فارم سے کئی لوگ آ کر اپنی ماہرانہ زندگی کے تجربات اور دانش ہمارے کورسز کے شرکاء سے بیان کر چکے ہیں۔ وہ سب میرے دوست ہیں جنھوں نے میری دعوت پر اپنا قیمتی وقت نکالا، میں ان سب کا شکر گزار ہوں۔

میں آج اپنے ماضی پر نظر دوڑاتا ہوں تو مجھے یاد آتا ہے کہ میں محض اپنا پیغام دنیا تک پہنچانا چاہتا تھا اور اب مجھے ٹریننگ انڈسٹری میں ایک ایسا فرد مانا جاتا ہے جو ٹریز بننے میں سب سے زیادہ معاون ہے کیونکہ میں نے اپنی ٹریننگز کو ویڈیوز کے ذریعے عام کر دیا اور وہ تمام باتیں جو بڑے ہوٹلوں کے ٹھنڈے کمروں تک محدود تھیں، عام آدمی تک پہنچ گئیں۔

میں نے اپنی کہانی مختصراً آپ سے بیان کر دی ہے کیوں کہ میں چاہتا ہوں کہ آپ کو معلوم ہو کہ میں بھی کبھی اسی مقام پر تھا جہاں آج آپ ہیں۔ میں نے اپنا پیغام لوگوں تک پہنچانے کے لیے محنت کے ساتھ بہت زیادہ وقت بھی لگایا ہے لیکن اب میں آپ کی مدد کرنے کے لیے ہر لمحہ موجود ہوں تا کہ آپ کا وقت محفوظ ہو اور آپ کم وقت میں اصل منزل اور مقام تک پہنچ جائیں۔ میں ہزاروں نوجوانوں کی تربیت کر چکا ہوں اور اُنھیں سکھا چکا ہوں کہ کیسے اپنے کام اور پیغام سے دنیا کو بہتر کرنا ہے اور کس طرح اپنے مشوروں، تجربوں اور علم سے پیسہ کمانا ہے کیونکہ یہ بھی ایک ضرورت ہے۔ میرے بہت سے شاگرد اس وقت ریڈیو شو کر رہے ہیں، تعلیمی ادارے چلا رہے ہیں اور پاکستان بھر کے مختلف اداروں میں جا کر سیشن کرواتے ہیں۔

مجھے اس بات پر فخر ہے کہ میرے پاس آنے سے پہلے اور مجھ سے کچھ سیکھ کر جانے کے بعد ان لوگوں کی سوچ اور زندگیوں میں نمایاں تبدیلیاں واقع ہوئیں۔ ان افراد نے مجھ سے بہت کچھ جانا اور سیکھا' پھر آگے جا کر اپنے حلقۂ اثر اور معاشرے میں اپنا پیغام، رہنمائی اور مشورے پھیلائے۔ ایسے لوگ بھی ہیں جنھوں نے اگرچہ باقاعدہ اس

Scanned with CamScanner

انڈسٹری کا انتخاب نہیں کیا لیکن ان کی زندگیوں میں جو تبدیلیاں آئیں اُن کے باعث وہ کہیں بہتر سوچنے، سمجھنے اور زندگی کے تاریک پہلوؤں کی بجائے روشنی کو دیکھنے کے قابل ہو گئے۔ یہی میری کامیابی ہے۔

آپ اور آپ کے پیغام کے لیے کیا ممکن ہے، آپ کہاں کھڑے ہیں، آپ اپنے مستقبل کو کیسا دیکھ رہے ہیں؟ اس بارے میں زیادہ پریشان ہونے کی ضرورت نہیں کیونکہ یہ کتاب اسی سلسلے کی ایک کڑی ہے۔ آپ کے لیے فی الحال اس کا تصور کرنا بہت مشکل ہوگا۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ ہمارے سامنے بالخصوص پاکستانی مارکیٹ میں اس حوالے سے کوئی مثال موجود نہیں، کوئی ثبوت نہیں۔ صرف پاکستان ہی نہیں بلکہ پوری دنیا میں بھی یہ نسبتاً ایک نئی انڈسٹری اور ایک نیا پروفیشن ہے۔ جو نوجوان اپنے کیریئر کے بارے میں سوچ رہے ہیں، ان کے لیے اب ایک نئے کیریئر کے انتخاب کا موقع ہے اور وہ اس نئے کیریئر کا انتخاب کر کے ایک غیر معمولی شخصیت اور غیر معمولی پروفیشن میں آگے بڑھ سکتے ہیں۔ اب یہ آپ کا کام ہے اور آپ کو ہی فیصلہ کرنا ہے کہ کیا واقعی یہ آپ کے اندر کی آواز ہے؟ اور آپ اس آواز سے کوئی بڑا کام کرنے کو تیار ہیں؟ کیا آپ اِس دنیا سے اندھیرا ختم کرنا چاہتے ہیں؟ کیا آپ اُجالوں کا مسافر بننا چاہتے ہیں؟ کیا آپ دوسروں کی زندگی میں روشنی بننا چاہتے ہیں؟

Scanned with CamScanner

اندر کی آواز

اپنے اندر کی آواز پر کبھی دوسروں کی رائے کو غالب نہ آنے دو۔

اسٹیو جوبس

پہلا سوال یہ ہے کہ ماہر ٹرینز کیسے اپنے کام کا آغاز کرتے ہیں اور کیسے اپنا پیغام پھیلاتے ہیں اور پھر اس کو اپنی کمائی کا ذریعہ بناتے ہیں یعنی کیسے پیسہ کماتے ہیں۔ اس وقت ہوسکتا ہے کہ آپ کے ذہن میں وہی سوال کلبلا رہا ہو جو اکثر افراد کے ذہن میں شروع میں ہوتا ہے کہ میں تو ماہر نہیں ہوں تو مجھے کون پیسہ دے گا؟ اِس کے بارے میں خوفزدہ ہونے کی ضرورت نہیں ہے کیونکہ اکثر لوگ خود کو بہت کم تر سمجھتے ہیں اور کبھی اس چیز پر غور ہی نہیں کرتے کہ اُن کے اندر کتنی زیادہ خوبیاں موجود ہیں اور اگر اِن کو استعمال کریں تو دوسروں کے لیے کتنے اہم ثابت ہوسکتے ہیں۔

ایکسپرٹ انڈسٹری

تاہم اس سے پہلے کہ میں خصوصی طور پر آپ کی مہارت کی بات کروں، میں ایکسپرٹ انڈسٹری کے بارے میں آپ کو جامع تعارف دینا چاہتا ہوں تاکہ آپ کو اندازہ ہو کہ آپ کے لیے اس انڈسٹری کا حصہ بننا کتنا ضروری ہے۔ اس شعبے میں آنے کے بعد بے شمار لوگ اپنی مخصوص صلاحیت و مہارت اور معلومات کی وجہ سے بہت زیادہ پیسہ کمانے کے قابل ہو جاتے ہیں۔ سوال یہ ہے کہ کیا واقعی آپ کے لیے اپنے اندر کی

آواز کے مطابق اس کیریر کا انتخاب ممکن ہے۔

میرا اپنی زندگی کے مختلف تجربات کے بعد جلد ہی یہ یقین پختہ ہو چکا تھا کہ اپنا پیغام دنیا تک پہنچانا اور بہتری کی کوشش کرنا میرے اندر کی آواز ہے۔ اِسی طرح آپ بھی اس کیریر کو حقیقتاً اختیار کر سکتے ہیں، جیسا کہ میں نے کیا۔ ہر کسی کے اندر کی آواز مختلف ہے، میرا یہ پختہ یقین ہے کہ ہم جو کچھ سیکھتے اور اپنے کام سے تجربہ حاصل کرتے ہیں، اِسے اپنے تک محدود نہ رکھیں بلکہ اس کی مدد سے دوسروں کی آگے بڑھنے میں بھی مدد کریں۔ یہ مزاج ہمارے مقصدِ حیات کا حصہ ہونا چاہیے۔ اگر آپ کو اس راستے میں مشکلات کا سامنا کرنا پڑا ہے اور سخت جدوجہد سے گزرے ہیں تو یہ بہتر ہوگا کہ اس وقت جو لوگ اسی مشکل مرحلے سے گزر رہے ہیں، آپ ان کی مدد کر کے اُن کا وقت ضائع ہونے سے بچا لیں۔ اگر آپ نے ناممکن کو حاصل کر ڈالا ہے تو دوسروں کے لیے بھی اسے ممکن کر ڈالیے۔ اگر آپ نے کوئی چیز سیکھنے میں ایک طویل عرصہ صرف کیا ہے تو کسی دوسرے کی رہنمائی کر کے آپ اس کے راستے کو مختصر کر دیجیے۔ اگر آپ کسی خاص شعبے میں کامیابی کا راز جان چکے ہیں تو کیوں نہ دوسروں کو بھی یہ راز بتا دیں۔

خدائی مدد

دوسروں کی مدد کرنا یقیناً مقابلے کی اس دنیا میں ناممکن کے قریب ہے۔ یہی وجہ ہے کہ جب میں یہ سب کرتا تھا تو مجھے تنقید کا نشانہ بنایا جاتا تھا۔ لوگ میرے بارے میں باتیں کرتے تھے کیوں کہ میں اپنے کام کے دوران پیسے سے زیادہ ہمیشہ اپنے مشن پر فوکس کرتا تھا لیکن اِس عمومی مزاج کے برخلاف جب آپ کام میں کسی دوسرے انسان کی مدد کرتے ہیں تو نہ صرف اللہ تعالیٰ کی ذات آپ کی مدد کرتی ہے بلکہ یہ کسی بھی کام اور کاروبار کے بنیادی لوازم میں سے ہے۔ اگر آپ لوگوں کی مدد کرنا چاہیں گے تو لوگ آپ

Scanned with CamScanner

پر بھروسا کریں گے اور آپ ہی کے مشورے اور مدد حاصل کرنے کی کوشش کریں گے۔

میرا یقین ہے کہ ہر فرد کے پاس زندگی کے کچھ ایسے تجربات ہوتے ہیں جن میں خاص پیغام پوشیدہ ہوتا ہے۔ چنانچہ اپنے مخصوص پیغام کے ذریعے ہر آدمی دوسروں کی مدد کرسکتا ہے۔ آپ کے پاس بھی ایسا ہی کوئی پیغام ہوگا۔ یہ بھی ممکن ہے کہ آپ اپنے اندر موجود اس پیغام سے تا حال ناواقف ہوں۔ آپ کے پاس یقیناً کچھ ایسا ہے جو آپ دنیا کو بتا سکتے ہیں۔ یہ آپ کی منفرد آواز ہے جو آپ کو دنیا کے دیگر ساڑھے سات ارب انسانوں سے آپ کو ممتاز اور منفرد کرتی ہے۔ میں چاہتا ہوں کہ آپ یہ آواز دنیا کو سنائیں، اور یہ کتاب اس سلسلے میں آپ کی مددگار ثابت ہوگی۔

اگر ہم کیریر کی اصطلاح میں بات کریں تو ماہر ٹریز بننا بہت سود مند ہوسکتا ہے۔ لوگوں کو ہمیشہ اپنی ذاتی اور پیشہ ورانہ زندگی میں مدد اور مشورے کی ضرورت رہتی ہے۔ ہر انسان کو اپنے والدین، مفتی، استاد، مارکیٹر یا مکینک وغیرہ کی رہنمائی کی ضرورت پڑتی ہے۔ آپ کو معلوم نہیں کہ بہت بڑی تعداد میں ایسے لوگ موجود ہیں جنھیں آپ کی رہنمائی اور مدد کی ضرورت ہے اور وہ آپ کی معلومات کے حصول کے لیے سرگرداں رہتے ہیں۔

حقیقی پیغام کی تلاش

آج دنیا کی مختلف صنعتوں اور شعبوں کے لیڈرز اور نامی گرامی لوگ اپنے کیریر سے ثابت کر چکے ہیں کہ جب ایک ماہر اپنا حقیقی پیغام تلاش کر لیتا ہے اور اسے لوگوں تک محبت اور ہمدردی کے ساتھ مسلسل پہنچاتا رہتا ہے تو کچھ عرصہ بعد دنیا اس کی طرف متوجہ ہونا شروع ہو جاتی ہے۔ میں یہاں چند افراد کی مثالیں آپ کے سامنے پیش کرتا ہوں:

ٹونی روبنس ایک مشہور امریکی ماہر ہے جو گزشتہ تیس سال سے زائد عرصہ سے لوگوں کی مدد کر رہا ہے تاکہ وہ اپنی انفرادی قوت کو ڈھونڈ سکیں۔ وہ اب تک اپنا پیغام دنیا

Scanned with CamScanner

بھر کے کروڑوں افراد تک پہنچا چکا ہے اور اس کام کے ذریعے کروڑوں ڈالر کی سلطنت بھی قائم کر چکا ہے۔ دوسری مثال اسٹیفن آر کووی کی ہے جو اپنی کتاب ''دی سیون ہیبٹس آف ہائلی ایفیکٹو پیپل'' کی وجہ سے جانا جاتا ہے۔ اس نے سات سادہ عادات کے ذریعے لوگوں کی زندگیوں کو بدل کر اربوں ڈالر کا کاروبار کھڑا کیا۔ یہ کتاب گزشتہ بیس بائیس برس سے بیسٹ سیلر کی فہرست میں شامل ہے۔ اسی طرح زگ زیگلر گزشتہ چالیس برس سے کامیابی پر تقاریر کرتا چلا آرہا ہے اور عرصہ دراز سے اسی کاروبار سے وابستہ ہے۔ اس کے علاوہ ڈیوڈ بیچ نے معاشی و مالی معاملات پر عوام کو مشورے دینا شروع کیے اور پھر مالی شعبے کی اپنی کارپوریٹ ملازمت چھوڑ کر دنیا کا پہلے نمبر کا فنانشل ایڈوائزر (Financial Adviser) بن گیا اور اس کی کتابیں نیویارک ٹائمز کے مطابق بیسٹ سیلنگ کتابوں میں شمار ہوتی ہیں۔ بہت سے بڑے اداروں نے اس کے پیغام کو پھیلانے میں اس کی معاونت کی ہے اور کروڑوں افراد تک اس کا پیغام پہنچا ہے۔ یوں اس نے کروڑوں ڈالر اپنے کام سے کمائے ہیں۔

وین ڈائر نے اپنے کیریئر کا ؤنسلنگ کے ذریعے اپنے کام کا آغاز کیا اور پھر سیلف ہیلپ کے میدان میں بین الاقوامی شہرت کا مصنف اور مقرر بن گیا۔ اس نے تیس سے زائد کتابیں تحریر کیں اور درجنوں آڈیو اور وڈیو پروگرام بنائے۔ وہ ہزاروں ریڈیو اور ٹی وی پروگراموں میں آیا۔ اس کی کئی کتابیں گزشتہ پچاس برس سے بیسٹ سیلنگ کتابوں میں شامل کی جاتی ہیں۔ جان گرے اپنی کتاب

Men Are from Mars, Women Are from Venus

سے جانا جاتا ہے۔ اس نے ایک سادہ خیال سے آغاز کیا کہ مرد اور عورت اکثر مختلف سیاروں سے دکھائی دیتے ہیں اور گزشتہ تین عشروں سے مختلف کتابوں، تقریروں، ورکشاپس، کوچنگ اور آن لائن ویڈیوز میں لوگ اس فلسفے سے استفادہ کر رہے ہیں۔

Scanned with CamScanner

اس کے علاوہ اور بھی ایسے کئی نام ہیں جو اپنے پیغام کو دنیا تک پہنچا رہے ہیں اور اُن کا پیغام ایک جانب دنیا تک پہنچ رہا ہے اور لوگوں کی زندگیوں میں تبدیلی آ رہی ہے جبکہ دوسری جانب یہی کام اِن کی کمائی کا ذریعہ بھی ہے اور پیسہ بھی کمار ہے ہیں۔

اسی طرح اگر ہم پاکستان کی بات کریں تو اگر چہ یہ تعداد بہت کم ہے لیکن پھر بھی کچھ ایسے خواتین و حضرات موجود ہیں جو ٹرینِنگ کی دنیا میں کافی شہرت رکھتے ہیں۔ ٹرینِنگ انڈسٹری میں ہر ٹرینرز کسی خاص شعبے کا ماہر ہے۔ایک اہم نکتہ یہ ہے کہ جب بھی کوئی اپنے کام کا آغاز کرتا ہے تو وہ شہرت رکھتا ہے اور نہ ہی دولت۔ ہر ایک نے میرے اور آپ کی طرح اپنے کام کا آغاز کیا اور پھر اپنے کام کے ماہر بنے، اپنا پیغام مؤثر انداز میں دوسروں تک پہنچانا سیکھا اور پھر جتنی زیادہ اس کی ترویج کر سکتے تھے، وہ کی۔ یوں وہ زیادہ سے زیادہ افراد کی خدمت اور مدد کرنے کے قابل ہوئے۔

اگر آپ سمجھتے ہیں کہ اس کے لیے آپ کو ٹیلی ویژن پر آنا پڑے گا یا پہلے سے مشہور ہونا چاہیے تو یقین کیجیے کہ ایسا کچھ نہیں ہے۔ان سب لوازمات کی آپ کو ضرورت نہیں ہے۔ میری کامیابی کی کہانی آپ کے سامنے ہے کہ میں نے کسی ٹی وی چینل سے آغاز نہیں کیا لیکن آج عزت و وقار کے ساتھ ٹی وی پر وگرام کر رہا ہوں۔آپ کے ذہن میں اگر ایسی غلط فہمی ہے تو پہلے اسے ختم کیجیے۔ میں ذاتی طور پر روایتی میڈیا کے خلاف ہوں۔ اسی وجہ سے میں نے اسے اختیار کرنے کی کوشش بھی کبھی نہیں کی۔

دولت اور شہرت

اکثر لوگ کامیابی کا پیمانہ شہرت کو بناتے ہیں۔ یاد رکھیے آدمی کو دولت کی ضرورت یقیناً ہوتی ہے لیکن شہرت انسان کی ضرورت نہیں ہے۔ ہاں، ماہر ٹرینرز کی حیثیت سے آپ کا نام آپ کی ٹرینِنگ انڈسٹری میں کسی حد تک ضرور جانا اور مانا جانا چاہیے۔ میں ایسے

Scanned with CamScanner

ہزاروں افراد سے مل چکا ہوں جو با مقصد اور خوش حال زندگی گزار رہے ہیں مگر مشہور نہیں ہیں اور ہزاروں لاکھوں افراد ان کی معلومات اور پروگرام، ورکشاپس یا پروڈکٹ وغیرہ سے فائدہ اُٹھا رہے ہیں۔ وہ واقعی ایک کیریر اختیار کیے ہوئے ہیں، جس سے وہ پیسہ بھی کما رہے ہیں۔ ان میں سے کچھ لوگ آن لائن مشورے دیتے ہیں، کمپنیوں کو تربیت فراہم کرتے ہیں اور کتابیں لکھتے یا سی ڈی، ڈی وی ڈی تیار کر کے فروخت کرتے ہیں۔ ایسے بہت سے پروفیشنل افراد کے انٹرویو آپ قاسم علی شاہ فاؤنڈیشن کے فیس بک پیج اور یوٹیوب چینل پر ملاحظہ کر سکتے ہیں اور قاسم علی شاہ فاؤنڈیشن میں منعقد ہونے والے مختلف کورسز میں ایسے کئی کامیاب پروفیشنلز آتے ہیں جو اپنی فیلڈ کے ماہر مانے جاتے ہیں اور لوگوں کی زندگیوں میں بہتری لانے یعنی پرسنل ڈویلپمنٹ پر کام کر رہے ہیں۔

ایسی ہزاروں کہانیاں ہیں جن میں عام سے فرد نے اپنی روزمرّہ زندگی میں کوئی مختلف کام کیا اور پھر اُس کام میں کامیاب اور نمایاں فرد بن کر اُبھرا۔ یہی وہ وقت تھا کہ جب یہ افراد ایسے موضوعات کے ماہر بنے جن کے بارے میں سوچا بھی نہ جا سکتا تھا۔ میری ہمیشہ کوشش رہی ہے کہ ایسے تمام افراد سے ملوں اور اُنھیں فاؤنڈیشن کے پلیٹ فارم سے متعارف کراؤں۔ آپ بھی ایسے ہی ماہرین کی فہرست میں شامل ہو سکتے ہیں۔ اس کتاب میں دی گئی ہدایات اور تمام معلومات آپ کو فائدہ پہنچانے اور آپ کی رہنمائی کے لیے ہیں کیونکہ یہ کتاب آپ کے لیے ہے۔

اس فیصلے کے بعد کہ آپ واقعی اس کمیونٹی کا حصہ بننا چاہتے ہیں اور آپ ایکسپرٹ انڈسٹری جو دنیا کے چند بہترین کیریرز میں سے ہے، میں شامل ہونے کے خواہش مند ہیں تو اس شعبے کے بارے میں زیادہ سے زیادہ معلومات اور فوائد معلوم کریں جن میں سے چند کا ذکر یہاں کیا جا رہا ہے۔

Scanned with CamScanner

1- آپ کے کام کا دارومدار آپ کے شوق اور آپ کی معلومات پر ہے

ایکسپرٹ انڈسٹری بلاشبہ دنیا کی سب سے پُرجوش اور پُرشوق انڈسٹری ہے۔ آپ ٹریننگ انڈسٹری کے تحت ہونے والے کسی سیمینار یا کورس میں شرکت کرلیں، آپ کو یہ سچائی معلوم ہو جائے گی۔ کیونکہ ایکسپرٹ انڈسٹری، میوزک انڈسٹری کے بعد واحد ایسی انڈسٹری ہے جس میں آنے والے لوگ اپنے ذاتی شوق سے آتے ہیں اور اپنی منفرد آواز دنیا تک پہنچاتے ہیں۔ پیشن (Passion) یعنی جنون اور شوق وہ قوّت ہے جس کی وجہ سے لوگ ان ماہرین کے گرویدہ ہوتے ہیں اور ان کی باتوں پر عمل بھی کرتے ہیں۔ یہ ماہرین اپنی تصانیف اور تقاریر سے زندگی اور کاروبار کے لیے جو توانائی ظاہر کرتے ہیں، اس کے باعث دنیا ان کی طرف کھنچی چلی آتی ہے۔

ہمارے شوق کا تعلق ذہانت، قابلیت، صلاحیت یا سیکھی ہوئی مہارت سے ہوتا ہے اور یہی اس کے لیے بنیاد بھی بنتی ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ جب تک آپ کے پاس ایسی معلومات نہ ہوں جو لوگوں کو اپنے مسائل حل کرنے کے قابل بنائے اور ایک مقام سے دوسرے مقام تک نہ بڑھائے تو آپ اس ٹریننگ انڈسٹری میں کامیاب نہیں ہوسکتے۔ اس حوالے سے میں ہر اُس فرد سے چند مخصوص سوالات کرتا ہوں جو ایکسپرٹ انڈسٹری میں آنا چاہتا ہے کہ کیا آپ اپنے اِس انتخاب کے بارے میں بہت زیادہ پُرعزم و پُرجوش ہیں اور لوگوں کی بہتری کے لیے اُنھیں متاثر کرنا چاہتے ہیں؟ آپ کے پاس زندگی یا کاروبار کے بارے میں کون سی ایسی معلومات ہیں جو لوگوں کی زندگیوں میں مددگار ثابت ہوسکتی ہیں؟

2- پروفیشنل ٹرینرز کے کام اور سرگرمیاں

زیادہ تر لوگ حقیقی دنیا میں اپنے دن رات کیسے گزارتے ہیں؟ آپ ان لوگوں کی دو بڑی سرگرمیوں کو کیسے بیان کریں گے؟

Scanned with CamScanner

ماہر ٹرینر اپنا وقت صرف دو چیزوں پر صرف کرتے ہیں:

- وہ اپنے مخاطبین (سامعین و ناظرین) کی دلچسپی کو دیکھتے ہیں اور اُن کی ضروریات و خواہشات کو سمجھتے ہیں۔
- وہ ایسی مفید معلومات، مواد اور پروڈکٹ وغیرہ تخلیق کرتے ہیں جو اس کام سے تعلق رکھنے والوں کے لیے مفید ہو اور ساتھ ہی یہ سکھاتے ہیں کہ اپنی زندگی کو کیسے بہتر بنانا ہے یا اپنے کاروبار کو کیسے آگے بڑھانا ہے۔ یہی دو سب سے بڑی سرگرمیاں اور کام ہیں۔

اگر چہ بحیثیت ٹرینر ہماری سیلز اور مارکیٹنگ حقیقتاً ہمارے کسٹمرز سے متعلق ہے، ہم اُنھیں اہم اور زندگی بدل دینے والی معلومات اپنی ویب سائٹس، بلاگز، مضامین، پروگرامز اور ویڈیوز کے ذریعے دے رہے ہوتے ہیں۔ اس شعبے میں کامیابی کے لیے پرانے طریقوں کے برخلاف، آپ کو سیلز کا ماہر ہونے کی ضرورت نہیں ہے۔ اگر آپ غور کریں تو آپ کو اندازہ ہوگا کہ نوجوان اس وقت جوق دَر جوق اس انڈسٹری میں آرہے ہیں، کیوں کہ انھیں پتا چل چکا ہے کہ یہاں مارکیٹنگ کے لیے بہت زیادہ محنت کی ضرورت نہیں ہے۔ اس کی بجائے یہاں آپ کی خدمت اور قابلیت کی زیادہ اہمیت ہے۔ ٹریننگ انڈسٹری کی تمام تر آمدن کا تعلق ٹرینر کے مفت مشوروں اور معلومات پر ہوتا ہے۔ ہم مختلف طریقوں سے لوگوں کو جو معلومات بھیجتے ہیں، وہ اُن کی زندگی میں بہتری کا ذریعہ بنتی ہیں اور پھر ہم اُنھیں یہ بتاتے ہیں کہ ہمارے پاس کچھ ایسی پروڈکٹس اور پروگرام بھی ہیں جنھیں آپ خرید کر ان سے استفادہ کر سکتے ہیں۔ یوں آپ مذکورہ موضوع پر کہیں زیادہ اور گہرائی میں سیکھ سکتے ہیں۔

اس کام میں کامیابی کے لیے تمام ماہرین کو اپنے کسٹمرز کے بارے میں بہتر طور پر جاننا ہوتا ہے۔ اس کے ساتھ ہمارے اندر اُن کے لیے ہمدردی بھی ہونی چاہیے کہ اگر

وہ کسی چیلنج کا سامنا کر رہے ہیں تو ہم انھیں اس سے نکالنے میں مدد کر سکیں۔ ہم انھیں موجودہ صورتِ حال کو بہتر کرنے کے طریقے بتا سکیں۔ ٹریننگ انڈسٹری دراصل تعلقات وسیع اور مضبوط کرنے کا کام ہے۔ یہی وجہ ہے کہ عام افراد سے لے کر ہر فیلڈ سے وابستہ پروفیشنلز تک میرے تعلقات وسیع ہیں۔ یہ سمجھنا بہت ضروری ہے کہ آپ اپنے کسٹمرز اور اُن کی ضروریات کو جتنا بہتر جانیں گے، اتنا ہی زیادہ اپنے پیغام اور مختلف طریقوں سے اُن کی مدد کرنے کے قابل ہوں گے۔

ایک مرتبہ اپنے کسٹمرز کو جاننے کے بعد اگلا قدم یہ ہے کہ اُن کے لیے ایسی معلومات تیار کی جائیں کہ وہ اپنے مسائل حل کرنے کے طریقے جان سکیں۔ یہ کام مختلف تحریروں، سیمینارز، ویڈیوز، آڈیوز، ورکشاپس اور کوچنگ پروگرام وغیرہ کے ذریعے کیا جا سکتا ہے۔ میرے مطابق یہ کام اس انداز سے کیا جائے کہ وہ سننے والے کو زیادہ سے زیادہ انرجی دے سکے کیونکہ کورسز میں شرکت کرنے کے بعد اکثر افراد ایسی خوشی اور توانائی محسوس کرتے ہیں جس کا انھوں نے پہلے کبھی تجربہ نہیں کیا ہوتا۔ چونکہ ہمارے کام میں تخلیق اور تعلق کو فوکس کیا جاتا ہے اس لیے یہ دنیا میں اپنی نوعیت کی واحد انڈسٹری ہے۔

اس انڈسٹری سے وابستہ لوگ دیگر افراد کی زندگیوں کو بہتر کرنے کا کام کرتے ہیں جو کہ دنیا کا سب سے بڑا کام ہے۔ یہ کام جز وقتی نہیں، کل وقتی ہے۔ تاہم جب ہمارے ہاں نوجوان آ کر یہ خواہش ظاہر کرتے ہیں کہ ہم بھی اس فیلڈ میں کام کرنا چاہتے ہیں تو اُن کے لیے محتاط مشورہ یہی ہوتا ہے کہ ایک ایک قدم آگے بڑھاؤ۔ ایسا نہ ہو کہ چھلانگ لگانے سے جو چوٹ لگے، وہ آپ کے لیے ناقابل برداشت ہو۔ خواب بڑے ضرور ہونے چاہئیں مگر انھیں حقیقت کے دائرے میں رہ کر ہی پورا کرنا بہتر ہے۔

Scanned with CamScanner

3- مواقع کی تلاش

ٹریننگ انڈسٹری کی ایک خوبی یہ بھی ہے کہ آپ یہ کام ابھی شروع کر کے اسے ہر جگہ، ہر وقت کر سکتے ہیں۔ یہ بات بالکل درست ہے کہ ہر کسی کا وقت اُسی کے ہاتھ میں ہوتا ہے۔اس کے لیے کسی بہت بڑے سسٹم کی ضرورت نہیں ہے۔ میں نے جب کام شروع کیا تو میرے پاس ایک سستا سا ویڈیو کیمرا اور انٹرنیٹ کنکشن تھا۔کوئی پیسہ بھی خرچ نہیں کیا تھا۔ نہ لوگ اتنی بڑی تعداد میں مجھے جانتے تھے اور نہ ہی بہت زیادہ وسائل میسر تھے لیکن میں تمام وسائل سے بے پروا ہو کر اپنا پیغام پہنچانے کے لیے کوشش کرنے لگا۔ میں اس وقت صرف ایک شے سے لیس تھا اور وہ میرا لگن سے بھرپور مقصدِ حیات کا پیغام تھا۔ میں اپنا یہ پیغام مختلف پارکوں میں اور اپنے گھر پر لوگوں تک پہنچاتا تھا۔میرے لیے کوئی وقت یا کوئی جگہ رکاوٹ نہ تھی۔ میرے لیے ہر وقت، ہر جگہ کوئی نہ کوئی موقع پیغام رسانی کا موجود رہتا تھا۔اس شعبے میں اصل مسئلہ مواقع اور وسائل کی کمی کا نہیں بلکہ مواقع کی تلاش کا ہے۔ مواقع تلاش کیجیے یقیناً اللہ تعالیٰ آپ کے لیے وسائل پیدا کردے گا۔ایک اندازے کے مطابق اس انڈسٹری کے بانوے فیصد لوگ اپنا کام گھر پر بیٹھ کر کرتے ہیں۔اس کا مطلب یہ ہے کہ ماہرین کو کام کرنے اور اپنا پیغام پھیلانے کے لیے کسی خاص وقت یا کسی خاص جگہ کی قید نہیں ہوتی۔اوّل و آخر مقصدِ حیات کے پیغام کو دوسروں تک پہنچانے کے لیے انسان کے اندر کا جذبہ ہی سب سے اہم شرط ہے۔

4- اپنا کام، اپنا اختیار

ٹریننگ انڈسٹری میں ایک پروفیشنل ہونے کی حیثیت سے آپ اپنے کام کے خود ہی مالک ہوتے ہیں۔ کسی سخت گیر باس کے ساتھ کام کرنے کی کوئی مجبوری نہیں ہوتی۔ کیوں کہ اس انڈسٹری کا تمام تر دارومدار ایک فرد کے انفرادی شوق و جذبہ، معلومات و

Scanned with CamScanner

مہارت پر ہوتا ہے اور وہ اپنے ساتھ تعلق رکھنے والوں کو قابل قدر معلومات اور خدمات کسی نہ کسی صورت فراہم کرتا رہتا ہے۔ یوں وہ اپنا مستقبل خود تشکیل دیتا ہے۔ یہ اپنے کام کے ماہر ہوتے ہیں اور اس حیثیت سے اس کے تمام تر فوائد سے استفادہ بھی کرتے ہیں۔ لیکن اس کا مطلب یہ نہیں کہ ٹرینر کی حیثیت سے ہمارا ناخوش گوار چیزوں سے واسطہ نہیں پڑتا۔ ہر دن مختلف لوگ زندگی میں شامل ہوتے رہتے ہیں جن میں سے بعض ناخوش گوار ماحول اور حالات بھی پیدا کر دیتے ہیں۔ ہم ان میں سے اچھے، مخلص اور مثبت لوگوں کا انتخاب کرتے ہیں۔ چنانچہ ہم یہ دیکھتے اور جانچتے ہیں کہ جو لوگ واقعی وسیع القلب ہیں، اکٹھے کام کرنے کے لیے آمادہ ہیں اور اپنی معلومات بیان کرنے کو تیار ہیں، انھی کو خوش آمدید کہا جائے۔ ہم سب یہ جانتے ہیں کہ ہر ماہر ٹرینر کا اوّلین مقصد اپنے پیغام کی اشاعت ہے، اس لیے تمام ماہر ٹرینر کوئی ایسا موقع گنوانا نہیں چاہتے کہ جس میں پیغام رسانی میسر آئے۔ چنانچہ ایک دوسرے کا انٹرویو لینا ہو یا ورکشاپ، سیمینارز میں شمولیت اختیار کرنا ہو، اس شعبے میں سب کے لیے کوئی بھی موقع کسی نعمت سے کم نہیں ہوتا۔

مثال کے طور پر میں ایک نجی چینل کے لیے ہفتہ وار پروگرام کرتا تھا۔ وہاں میری یہ خدمات رضا کارانہ تھیں مگر میں اس تیس منٹ کے پروگرام کے لیے پورا ہفتہ فکرمند رہتا تھا کہ کیا بات کرنی ہے، کون سی کتاب کا تعارف پیش کرنا ہے اور کون سی ایسی نئی معلومات اپنے ناظرین تک پہنچانی ہے جو اُن کی زندگی کو بہتر کرنے میں معاون ہو۔ میں قاسم علی شاہ فاؤنڈیشن کی تمام سرگرمیوں میں اپنے شوق سے شامل ہوتا ہوں اور کوئی معاوضہ بھی نہیں لیتا، خواہ مجھے پورا پورا دن کام کرنا پڑے کیونکہ میرا اوّلین مقصد اپنا پیغام پہنچانا ہے، پیسہ کمانا نہیں۔ میری زندگی کا اصل مقصد اُس وقت پورا ہوگا کہ جب مَیں بہت بڑی تعداد میں لوگوں کی زندگیوں میں بہتری لانے کا کام کرسکوں

Scanned with CamScanner

گا۔ یہاں یہ مثال دینے کا مقصد بھی یہی ہے کہ آپ کو اس انڈسٹری کے بارے میں چند اہم باتیں معلوم ہو سکیں۔

اوّل:

ماہرین ہمیشہ اپنے پیغام کی ترویج و تشہیر کے لیے کشادہ قلبی و اعلیٰ ظرفی کا مظاہرہ کرتے ہیں۔

دوم:

یہ انڈسٹری مل جل کر اور اکٹھا کام کرنے کی ہے، اس لیے آپ کو ہر موضوع کا ماہر یا گرو بننے کی ضرورت نہیں ہے۔ آپ اپنے موضوع کے ماہر بن جائیے اور کسی دوسرے موضوع پر بات کرنی ہو تو اس موضوع کے ماہر ٹریز کو بلائیے اور اس سے رہنمائی لیجیے۔ اِسی طرح میں بھی سب کچھ نہیں پڑھا سکتا۔ لہٰذا میں ان موضوعات کے لیے دیگر ماہرین ٹریز کو اپنی فاؤنڈیشن میں مدعو کرتا ہوں۔ کچھ ایسا ہی معاملہ میرے ساتھ بھی ہے۔ میں جن موضوعات کا ماہر ہوں، مگر اِس میں دوسرے ماہر نہیں ہیں تو وہ مجھے میرے موضوع پر بات کرنے کے لیے اپنے ہاں بلاتے ہیں۔ تمام ماہرین ایک دوسرے سے ہمیشہ تعاون کرتے ہیں اور اپنا پیغام پھیلانے کے لیے بہ خوشی ایک دوسرے کی دعوت کو قبول کرتے ہیں۔

سوم:

اگر آپ واقعی لوگوں کی زندگیوں میں کوئی تبدیلی یا کوئی بہتری لاتے ہیں تو لوگ آپ کو بہت زیادہ خوش آمدید کہیں گے اور آپ کے کام میں آپ کی مدد کے لیے تیار رہیں گے۔ ٹریننگ انڈسٹری کی یہ بہت بڑی خوبی ہے۔

اس فیلڈ میں آنے کے بعد میں نے ایسے لوگوں، گروپس اور ٹیم کے ساتھ بھی کام کیا جن کے بارے میں مَیں نے کبھی سوچا بھی نہ تھا۔ یہ میرے رب کا خاص فضل اور اس

انڈسٹری کا کمال ہے۔ اس کام میں مجھے بڑی کمپنیوں کے سی۔ای۔او، صدر، روحانی پیشوا و رہنما، معروف فن کار، بڑے کاروباری افراد، الغرض ہر شعبہ ہائے زندگی سے وابستہ ماہرین سے ملاقات کا موقع ملا۔ جب کوئی بھی ماہر ٹرینر خود اپنا پیغام پھیلانے کے لیے تیار ہوتا ہے تو اس کے لیے دنیا بھی راہیں کشادہ کرتی ہے۔

5- آپ کی ترقی کا انحصار

اس انڈسٹری کی بہت بڑی سچائی یہ ہے کہ یہاں اگر آپ چاہتے ہیں کہ آپ کی آمدن زیادہ ہو تو آپ کو اپنے کام اور پیغام کو زیادہ بہتر کرنا اور زیادہ پھیلانا ہوگا۔ جیسے ہمارے معاشرے میں عموماً کسی تجارتی ادارے میں کسی کارکن کی ترقی (پروموشن) کا انحصار اس کی کارکردگی سے زیادہ اس کے افسر کے اطمینان پر ہوتا ہے۔ اس کے برخلاف ٹریننگ انڈسٹری میں آپ کی ترقی کا دارومدار اس بات پر ہے کہ آپ اپنا پیغام اور اپنی ٹریننگ پروڈکٹس و خدمات کتنے بہتر اور مؤثر انداز میں دنیا تک پہنچاتے ہیں۔ بہ الفاظِ دیگر آپ جتنا بہتر کام کریں گے، اتنا زیادہ آپ لوگوں کی خدمت کرنے کے قابل ہو پائیں گے جس سے آپ کی آمدن کے ذرائع بھی بڑھیں گے۔

اسی طرح آپ کے مداح اور پیروی کرنے والے جتنے زیادہ بڑھتے جائیں گے، آپ کا خیال بھی اتنا زیادہ وسیع اور طاقت وَر ہوتا جائے گا۔ آپ کا حلقۂ اثر جتنا وسیع ہوگا، آپ کی آمدن اتنی زیادہ ہوگی۔ کیوں کہ آپ اتنے ہی بڑے حلقے کی زندگی کو قابل قدر اور اہم تر بنا رہے ہوں گے، ان سے اپنا تعلق استوار کر رہے ہوں گے اور اپنی ٹریننگ پروڈکٹس وغیرہ فروخت کر رہے ہوں گے۔ قاسم علی شاہ فاؤنڈیشن میں ہم یہی چیزیں مختلف کورسز میں شرکت کرنے والوں کو بھی سکھاتے ہیں۔

ہم میں سے ہر ایک زیرو لائن سے شروع کرتا ہے اور اس کا کوئی بھی جاننے والا یا

Scanned with CamScanner

مداح نہیں ہوتا۔ آج آپ کو جتنے ماہرین نظر آتے ہیں، ایک زمانہ تھا کہ ان کی آواز سننے والا بھی کوئی نہیں تھا۔ لیکن جوں جوں ہم لوگوں کی زندگیوں کو بہتر کرتے گئے، اتنے ہی زیادہ جاننے والے، فالو کرنے والے یعنی پیروی کرنے والے بنتے چلے گئے۔

ابتدا میں ہر کسی پر یہ خوف غالب آ سکتا ہے کہ مجھے تو سننے والے ہی نہیں ہیں تو میں کیا کروں؟ ایسے میں جو ماہر ٹرینرز پہلے سے ٹریننگ انڈسٹری سے وابستہ ہیں اور اپنا نام رکھتے ہیں، ان کے ساتھ کام کا آغاز کیجیے۔ یاد رکھیے کہ ماہرین اور دیگر ذرائع مثلاً میڈیا کو سننے اور دیکھنے والے بہت بڑی تعداد میں ہوتے ہیں اور ان سے وابستہ ہو کر آپ بھی اپنا پیغام بڑی تعداد میں لوگوں تک پہنچا سکتے ہیں۔ اسی طرح ہم نے قاسم علی شاہ فاؤنڈیشن میں ایسا پورا نظام ترتیب دے رکھا ہے کہ یہاں آنے والے نوجوان اگر مثبت اور با مقصد پیغام کے ساتھ بھرپور جذبہ رکھتے ہیں تو ہم انھیں اپنی فاؤنڈیشن سے آگے بڑھنے اور بڑے مجمع تک اپنا پیغام پہنچانے کے مواقع فراہم کرتے ہیں۔ میری اس فیلڈ میں کامیابی کی سب سے بڑی وجہ میری ویڈیوز ہیں جن کی وجہ سے آج کارپوریٹ کلائنٹ مجھ تک پہنچتا ہے۔ اسی طرح ہمارے دو فیس بک پیجز ہیں جن پر ہم بہترین معلومات، مختلف اقوال اور ویڈیوز کی صورت میں تربیتی مواد شیئر کرتے ہیں، اور ساتھ ہی جو پروگرام ہوتے ہیں، ان کی تشہیر کر کے لوگوں کو بتاتے ہیں کہ وہ براہِ راست ماہر ٹرینرز سے استفادہ کے لیے کورسز میں شرکت کریں۔

6- آپ کی آمدن اور آپ کا کام

عام طور پر لوگ اپنی آمدن کا تعین اس بات سے کرتے ہیں کہ انھوں نے کتنے گھنٹے کام کیا اور کتنا کمایا۔ یوں ان کی فی گھنٹہ آمدن کا تعین ہو جاتا ہے۔ لیکن اچھے اور کامیاب ماہرین کا پیمانہ یہ نہیں ہے۔ ہماری اُجرت کا تعین ہمارے گھنٹوں کے حساب سے نہیں ہوتا

Scanned with CamScanner

بلکہ اس ویلیو (Value) سے ہوتا ہے، جو آپ کسی کی زندگی میں پیدا کرتے ہیں۔ یہ نکتہ سمجھنے میں لوگوں کو بہت وقت لگ سکتا ہے۔ خود مجھے بھی کچھ عرصہ کام کرنے کے بعد یہ بات سمجھ آئی۔ جیسے ایک واقعہ جو میں اس کتاب میں پہلے ذکر کر چکا ہوں کہ کیسے ایک دوست کی کوچنگ پر اس نے میرے ہاتھ میں رقم کا لفافہ تھمادیا اور میں پہلی بار حیران ہوا کہ اس کام سے بھی پیسہ کمایا جاسکتا ہے۔ کیونکہ اس سے پہلے میں نے کبھی یہ سوچا بھی نہیں تھا۔ سوال یہ ہے کہ کوئی فرد اتنا زیادہ معاوضہ کیوں کرادا کرے گا، خاص کر اگر کوئی بیرونِ لاہور سے آتا ہے تو اسے ہوائی جہاز کا کرایہ بھی ادا کرنا پڑتا ہے اور وہ سب کچھ مجھ سے پینتالیس منٹ کی ملاقات کے لیے کرتا ہے۔ اس سوال کا جواب نہایت سادہ ہے۔ یہ معاملہ وقت اور معاوضے کا نہیں، اس ویلیو کا ہے جو آپ کسی فرد کی زندگی میں لاتے ہیں جس سے اُس کی زندگی میں بہتری واقع ہوتی ہے۔

کیا آپ ایسے شخص کے ساتھ بیٹھ کر بات کرنا نہیں چاہیں گے جو بہت دولت مند ہے اور وہ آپ کو بتانا بھی چاہتا ہے کہ اس نے یہ دولت کیسے کمائی؟ فرض کیجیے کہ راہ چلتے آپ ایک ایسے فرد سے ملتے ہیں جس کے پاس ایک تھیلا ہے اور اس تھیلے میں دس لاکھ روپے نقد موجود ہیں۔ ابھی آپ وہ رقم دیکھ ہی رہے ہیں کہ وہ آپ کو بتاتا ہے کہ اس نے یہ رقم گزشتہ ایک سال میں اپنے کام سے کمائی ہے اور تب اس کے پاس وسائل بھی بہت کم تھے۔ لیکن وہ آپ سے کہے کہ وہ کچھ ہزار روپے کے بدلے میں ایک گھنٹہ آپ کے ساتھ بیٹھنا چاہتا ہے اور اس پیسہ کو کمانے کے راز اور مسائل بتانا چاہتا ہے تو کیا آپ اس کے ساتھ بیٹھنا پسند نہیں کریں گے؟ یقیناً آپ یہ پسند کریں گے۔ جب آپ ٹریننگ انڈسٹری میں قدم رکھتے ہیں اور ماہر ٹرینر بنتے ہیں تو مختلف شعبوں سے وابستہ لوگ اپنے اپنے مسائل کے حل آپ سے جاننے کی کوشش ضرور کریں گے اور ساتھ میں بخوشی پیسہ بھی دیں گے۔

Scanned with CamScanner

اس دنیا میں ایسے بے شمار لوگ ہیں جو کامیاب اور خوشحال زندگی گزارنے کا فن سیکھنے کے لیے بہت سا پیسہ خرچ کرنے کو تیار ہیں۔ جبکہ بعض لوگ ایسے بھی ہوتے ہیں جو اِس کے لیے تیار نہیں ہوتے۔ اس کا بہت سادہ حل یہ ہے کہ ایسے لوگوں کے لیے نیک خواہشات کا اظہار کیجیے یا دعا دیجیے اور آگے نکل جایئے کیونکہ یہ لوگ آپ کے کسٹمرز نہیں۔ یا کم از کم ابھی آغاز میں تو نہیں لیکن بعد میں اپنے وسائل کو مینج کرنے کے بعد آپ اِن کے لیے کوئی رضا کارانہ کام کر سکتے ہیں۔

اس انڈسٹری میں اصل شے وقت اور ویلیو کی ہے۔ فرض کیجیے کہ ایک اچھی تقریر تیار کرنے میں ایک دن لگے گا لیکن ایک پروفیشنل اسپیکر ایک تقریر کے ایک لاکھ سے پانچ لاکھ روپے تک لے سکتا ہے۔ میری کارپوریٹ ٹریننگ کا ریٹ اس وقت لاکھوں میں ہے۔ اگر اس بات کو ذہن میں رکھتے ہوئے سوچیں کہ سال بھر میں آپ صرف پانچ تقاریر کریں گے تو کیا یہ آپ کے وقت کا بہترین معاوضہ نہیں ہوگا۔ جو لوگ میرے کورسز میں شریک ہوتے ہیں، وہ جانتے ہیں کہ میں مہینے میں چند دن اپنی کارپوریٹ ٹریننگ سے اتنا معاوضہ لے لیتا ہوں کہ وہ اگلے کئی مہینے کے لیے کافی ہوتا ہے۔ باقی دنوں میں مَیں اپنا کام انسانیت کی خدمت کے لیے بلا معاوضہ کرتا ہوں۔ اس میں کوئی شک نہیں کہ جب میں اتنے معاوضے کی بات کرتا ہوں تو بعض ادارے اور بیش تر افراد اس پر تنقید کرتے ہیں کہ قاسم علی شاہ بہت زیادہ معاوضہ لیتا ہے، بہت پیسہ کمار ہا ہے وغیرہ۔ یہ ممکن ہے کہ آپ کو بھی ایسے تاثرات پڑھنے کو ملے ہوں۔ لیکن یہاں میں دوبارہ یہ بات واضح کر دوں کہ اس تمام گفتگو کا مقصد اپنی تشہیر نہیں بلکہ لوگوں کو وہ مواقع دکھانا ہیں جو اس انڈسٹری کے حوالے سے اَب تک اُن کی نظروں سے اوجھل ہیں۔

یہ بات تو ہم سب جانتے ہیں کہ اس دنیا میں بعض لوگ کامیاب ہو جاتے ہیں اور بعض نہیں ہوتے۔ ہم سب کے پاس مختلف اور منفرد تجربات، مہارتیں، ٹیلنٹ، وسائل

Scanned with CamScanner

اور صلاحیتیں ہیں۔ میں ٹریننگ انڈسٹری میں خاصے تجربے اور ہزاروں افراد کی تربیت کے بعد یہ بات وثوق سے کہہ سکتا ہوں کہ یہ آپ کے لیے ممکن اور بہت آسان ہے، آپ بھی کارپوریٹ ٹریننگ سے بہت زیادہ معاوضہ لینے والے ماہر ٹرینر بن سکتے ہیں۔ یہ کام بہت مشکل نہیں ہے۔ جیسے میں نے کامیابیاں حاصل کیں اور ایکسپرٹ انڈسٹری کا نمایاں فرد بن گیا، اسی طرح آپ بھی ٹریننگ انڈسٹری میں اپنا مقام بنا سکتے ہیں۔

7- بڑی ٹیم، ایک غلط فہمی

ٹریننگ انڈسٹری کے بارے میں ایک اور غلط فہمی یہ پائی جاتی ہے کہ یہاں کامیاب ہونے کے لیے آپ کے پاس بڑی ٹیم ہونی چاہیے۔ خاص کر جب لوگ ایسے کسی ٹرینر کو ٹیلی ویژن پر دیکھتے ہیں یا اخبار میں اُس کا انٹرویو پڑھتے ہیں تو یہ یقین مزید پختہ ہو جاتا ہے کہ یہ شخص کامیاب مارکیٹنگ ٹیم کے بغیر لاکھوں لوگوں تک نہیں پہنچ سکتا۔

یہ خیال حقیقت کے خلاف ہے۔ میں 2016ء تک اپنا مشن تن تنہا لے کر بڑھتا رہا ہوں اور اپریل 2017ء میں قاسم علی شاہ فاؤنڈیشن کے قیام سے لے کر اب تک بہت بڑی ٹیم نہیں ہے اور نہ ہی مارکیٹنگ کے لیے کوئی بڑی ٹیم مختص ہے۔ لیکن ہم جیسے ہی کسی کورس کا اشتہار سوشل میڈیا پر دیتے ہیں، اگلے تین سے سات روز میں سو سے زائد نشستیں پُر ہو جاتی ہیں۔ جہاں تک کارپوریٹ ٹریننگ ہے، چراغ سے چراغ جل رہا ہے، یعنی ایک ٹریننگ کی اثر آفرینی اور مثبت نتائج کے اثرات دیگر اداروں تک پہنچتے ہیں تو وہ مجھ سے وقت لے لیتے ہیں۔ یہ سب کام اور سرگرمیاں بغیر کسی مارکیٹر کے رواں دواں ہیں۔

ہماری انڈسٹری میں بیرونی ذرائع کا استعمال بہت زیادہ ہے، کیوں کہ زیادہ تر ماہرین کی ضروریات وقتی اور مختصر ہوتی ہیں۔ مثال کے طور پر ویب سائٹ کی تیاری، انٹرویو کے لیے وقت کا تعین، ویڈیو بنانا، مداحوں یا کسٹمرز کا جواب دینا، سفر کی بکنگ،

Scanned with CamScanner

کتاب یا بلاگ لکھنا وغیرہ وغیرہ۔ یہ تمام کام ایسے ہیں جن کے لیے باقاعدہ ملازمین رکھنا ضروری نہیں ہوتا۔ اپنے پروجیکٹ کی پلاننگ کے مطابق کام کروانا اور اس کی اُجرت ادا کرنا زیادہ بہتر ہے۔ ملازمت کے حوالے سے میرا ایک نقطہ نظر ہے کہ جب آپ اس انڈسٹری میں اپنے کام کا آغاز کریں تو کوئی ملازم نہ رکھیں۔ جن صلاحیتوں اور مہارتوں کی آپ کو ضرورت ہے وہ خود سیکھیں اور اپنی منزل کا تعین کرنے میں وقت لگائیے۔ یاد رکھیے کہ اگر ابتدا ہی میں آپ نے دس سے زائد ملازمین رکھ لیے تو اس کا مطلب ہے کہ آپ نے دانش مندانہ فیصلہ نہیں کیا اور آپ کے دفتری نظام میں بھی جھول رہے گا۔ آپ اپنے ارکانِ دفتر سے اچھی طرح بات نہیں کر پائیں گے اور نہ انھیں کام دے سکیں گے۔ بیرونی ذرائع سے بھی بھرپور فائدہ نہیں اُٹھا پائیں گے۔ اس لیے میرا مشورہ یہی ہے کہ ابتدا میں جب تک آپ کو کسی معاون کی شدید ضرورت محسوس نہ ہو، کوئی ملازم نہ رکھیے۔ بہت سے لوگ باقاعدہ ملازمین کے معاوضے کے خوف سے ہی اپنے کام کا آغاز نہیں کرتے۔ آپ اگر اکیلے یا کم سے کم ملازمین سے بھی آغاز کریں گے تو بھی اس انڈسٹری کے بہترین ماہر ٹرینر بن سکتے ہیں۔

اگر آپ کہیں ملازمت کر رہے ہیں تو فوری طور پر اسے چھوڑنے کی حماقت بھی کبھی نہ کیجیے، خواہ آپ میں کتنا ہی جذبہ وجنون ہو۔ اپنا ہر فیصلہ پورے تحمل اور حقیقت شناسی کے ساتھ کیجیے۔ ابتدا میں ٹریننگ یا کوچنگ کا کام جزوقتی شروع کیجیے تاکہ ٹریننگ انڈسٹری میں پہلے آپ کی شناخت بن جائے۔

8- سادہ اور سستے ٹولز

ٹریننگ انڈسٹری کا اگلا فائدہ یہ ہے کہ یہاں استعمال ہونے والے ٹولز بہت سستے اور سادہ ہیں بلکہ بیشتر آن لائن مفت میں دستیاب ہیں۔ یوں بہت کم پیسہ خرچ کر

Scanned with CamScanner

کے ماہرین اپنا پیغام پوری دنیا میں بھیج سکتے ہیں۔

ایک زمانہ تھا کہ جب ٹریننگ کی دنیا میں استعمال ہونے والے ٹولز بہت مہنگے ہوتے تھے۔ چنانچہ بہت کم لوگوں کی رسائی میں تھے۔ جن میں پیڈ ویب سائٹ، مہنگے کسٹمر ریلیشن شپ سافٹ ویئر، پبلک ریلیشنز کمپنیاں اور ہزاروں ڈالر قیمت کے ویڈیو ریکارڈر وغیرہ شامل تھے۔ لیکن اب زمانہ بدل چکا ہے۔ ایک کلک کے فاصلے پر انتہائی جدید ویب سائٹ ٹیمپلیٹ موجود ہیں۔ سوشل ویب سائٹس دستیاب ہیں مثلاً فیس بک، ٹویٹر، انسٹا گرام وغیرہ۔ ایک بڑے مجمع تک اپنا پیغام پہنچانے کے لیے فیس بک اور ٹویٹر بہترین پلیٹ فارم ہیں۔ دنیا بھر میں اپنا چینل چلانے کا بھرپور موقع یوٹیوب ہے۔ ویڈیوز بنانے کے لیے آپ کے موبائل فون ہی میں ہائی ریزیولوشن کیمرا دستیاب ہے، آپ کا اسمارٹ فون اس کام کے لیے بہترین ہے۔ دنیا بھر سے پیسہ وصول کرنے کے تیز ترین ذرائع ایزی پیسہ اور پے پال وغیرہ موجود ہیں۔

کچھ عرصہ پہلے کسی کو بھی اپنی ویڈیو ریکارڈ کرانے کے لیے بہت زیادہ محنت و مشقت کرنا پڑتی تھی اور بجٹ بھی خاصا درکار رہتا تھا۔ آج یہ سب کچھ تھوڑی سی محنت سے بھی ہوسکتا ہے۔ آپ کو اپنی ویڈیو بنانے کے لیے کسی اسٹوڈیو میں جانے کی ضرورت نہیں، آپ کا لیپ ٹاپ بلکہ آپ کا اسمارٹ فون ہی آپ کا مکمل اسٹوڈیو ہے۔ اپنا اسکرپٹ تیار کیجیے، اپنی ویڈیو ریکارڈ کیجیے اور اسے اپنے فیس بک پیج یا یوٹیوب چینل پر پھیلا دیجیے۔ اب ویڈیو کیسٹ کے ڈھیر لگانے کی بھی ضرورت نہیں ہے۔ آپ اپنے یوٹیوب چینل پر ویڈیو رکھتے ہیں تو دنیا آپ کی ایک دفعہ کی محنت سے فائدہ حاصل کرتی رہتی ہے۔ اگر آپ اسے فروخت کرنا چاہتے ہیں تو اپنی ویب سائٹ پر اسے ایک مرتبہ رکھ دیجیے اور پھر لوگ یہ خریدتے رہیں گے۔ آپ کو ہر خریدار پر الگ سے کوئی محنت کرنے کی ضرورت نہیں ہوگی۔ آپ کو کسی اکاؤنٹنٹ کی ضرورت ہے اور نہ کاؤنٹر سیل

Scanned with CamScanner

مین کی۔ آج یہ انڈسٹری گزشتہ بیس پچیس برس کے مقابلے میں، یکسر بدل چکی ہے۔

بلاگز اور آن لائن کونٹینٹ مینجمنٹ پروگرامز نے بھی کھیل کو بدل کر رکھ دیا ہے۔ آج چند سیکنڈ میں آپ کسی ویب سائٹ کے ممبر بن سکتے ہیں۔ آپ یہ نظام اپنی ویب سائٹ پر بھی چند ڈالر خرچ کر کے شروع کر سکتے ہیں۔ اس کے لیے آپ کو کسی خاص مہارت کی ضرورت ہے اور نہ کسی بیرونی ماہر کی۔

9- پیسہ سب کچھ نہیں مگر بہت کچھ ہے

میں چاہوں گا کہ اس حوالے سے چند بنیادی نکات بیان کر دوں۔ سب سے پہلے تو آپ کو پیسے کے بارے میں اپنے تصور کو درست کرنا ہوگا۔ بہت سے لوگ پیسے اور دولت کے متعلق بات کرنے کو اچھا نہیں سمجھتے۔ لیکن اگر آپ نے اس کیریر کا انتخاب کیا ہے تو آپ اپنے کام سے ایک طرح سے چھوٹے سے کاروبار کا آغاز کر چکے ہیں اور یہ بزنس اپنا پیغام دنیا تک پہنچانے کا ہے۔ ہمیشہ کامیاب کاروباری پیسے کی بات کرتا ہے کیوں کہ اس کا کاروبار اور دیگر کئی ضروریات پیسے کی آمد ورفت پر منحصر ہوتی ہیں۔ جب آپ اپنا کام شروع کریں گے تو لوگ آپ سے پوچھیں گے کہ آپ اپنی خدمات کا کتنا پیسہ لیتے ہیں، آپ کی فیس کتنی ہے اور آپ کی آمدن کتنی ہے، وغیرہ۔ اس دوران آپ اپنے کلائنٹس سے موضوع اور موقع کی مناسبت سے اپنی زندگی کے واقعات کا بھی ذکر کریں گے تاکہ انھیں اندازہ ہو کہ آپ اپنے موضوع اور اپنی فیلڈ میں کتنے ماہر ہیں۔ اگر آپ لوگوں کو پیسے کے بارے میں کچھ سکھا رہے ہیں یا خوش حالی کے راز بتا رہے ہیں تو فطری طور پر اس شعبے میں آپ کے نتائج کو لازمی دیکھا جائے گا۔ اس لیے آپ کو اس پہلو پر خاص توجہ دینا ہوگی۔

اس ضمن میں سب سے پہلے آپ کو یہ جانچنا ہوگا کہ پیسے کے بارے میں آپ کی

Scanned with CamScanner

خواہش کیا ہے اور اس سے آپ کا کیسا تعلق ہے۔ آپ نے اپنے والدین، معاشرے اور میڈیا سے جو کچھ اب تک پیسے کے بارے میں سیکھا ہے، اس سے ٹریننگ انڈسٹری میں کچھ زیادہ فائدہ نہیں ہوگا۔ اگر آپ لوگوں کی مدد کرنے کا بڑا ویژن رکھتے ہیں اور زیادہ سے زیادہ لوگوں کی مدد کرنا چاہتے ہیں تو آپ کو زیادہ پیسہ کمانے کے بارے میں سوچنا ہوگا۔

ابتدا میں مَیں نے کاؤنسلنگ بغیر کسی معاوضے کے شروع کی۔ لیکن مجھے بہت جلد اندازہ ہوگیا کہ مفت کی شے کو لوگ اہمیت نہیں دیتے۔ تب میرے ایک دوست نے مجھے مشورہ دیا کہ میں اپنے مشورے کی فیس لینا شروع کروں، آخر میرے چند مشورے اور چند بول لوگوں کی زندگی کو بدل دیتے ہیں تو کیوں نہ اپنے وقت کی کچھ قیمت وصول کی جائے تا کہ لوگ بھی میری اِس محنت کو اہمیت دیں۔ حالانکہ مجھے ذاتی طور پر پیسہ لیتے ہوئے بہت ہچکچاہٹ ہوتی تھی اور اب بھی ہوتی ہے۔ میں معاوضہ لیتے ہوئے بھی اپنے کام کا بڑا حصہ مفت میں کرتا رہا اور لوگوں کے لیے اپنی رضا کارانہ خدمات سرانجام دیتا رہا۔

ہمارے معاشرے میں بہت سے لوگوں کے لیے پیسے کا موضوع صرف خودغرضی یا لالچ کے زمرے میں آتا ہے۔ اگر آپ ایکسپرٹ انڈسٹری میں شامل ہونا چاہتے ہیں اور اپنی فیلڈ کے ماہر ٹریز بننا چاہتے ہیں تو سوال یہ کہ آپ کے لیے زیادہ دولت کا مطلب کیا ہے؟ آپ اِس کو کس طرح سے سمجھتے ہیں؟ کیا اپنے بچوں اور دوستوں سے پیسے کا تذکرہ کرنا آپ کے لیے آسان ہے؟ اگر آپ اپنے شعبے میں بڑا نام کمالیں تو آپ کے لیے پیسہ کیا ہوگا؟ کیا دولت کے بارے میں آپ کا موجودہ مزاج یا روّیہ آپ کو صرف پیسہ ہی کمانے کے قابل بناتا ہے؟ یا آپ کو زیادہ پیسہ کمانے میں کہیں رکاوٹ تو محسوس نہیں ہوتی؟ یا اس مزاج کے باعث آپ اپنی ہی کمائی گئی دولت سے محروم تو نہیں ہوں گے؟ آپ کے لیے پیسے اور دولت کے بارے میں ان پہلوؤں سے غور کرنا بہت اہم ہے۔

Scanned with CamScanner

شروع میں مجھے بھی پیسہ کماتے ہوئے بہت اُلجھن ہوتی تھی اور میں پیسہ کمانے کو خودغرضی اور لالچ سمجھتا تھا۔ کیونکہ زیادہ پیسہ کمانے کو ہمارے معاشرے میں اچھا نہیں سمجھا جاتا۔

میں نے یونیورسٹی آف انجینئرنگ اینڈ ٹیکنالوجی میں تعلیم کے دوران جب اپنے گھر پر چند طلبہ کو پڑھانا شروع کیا تو پورے مکان میں کوئی اضافی جگہ ایسی نہیں تھی جہاں میں اپنے شاگردوں کو پڑھا سکوں۔ مجھے واحد جگہ ڈرائنگ روم ہی نظر آیا تو میں نے اپنی والدہ سے کہا کہ وہ مجھے یہاں چند گھنٹے روزانہ پڑھانے کی اجازت دے دیں۔ اُنھوں نے پس وپیش کے بعد مجھے اس شرط پر ڈرائنگ روم کو کلاس روم بنانے کی اجازت دی کہ جب تمام شاگرد چلے جائیں تو میں ڈرائنگ روم کو دوبارہ اس کی اصلی حالت پر لاؤں گا۔ میں نے یہ شرط منظور کر لی۔ قصہ مختصر جب آمدن شروع ہوئی تو میرے گھر والوں کو اطمینان ہوا کہ میں ایک اچھا کام کر رہا ہوں۔ جب اُن کی ضروریات پوری ہوئیں تو انھوں نے مجھے مزید رعایت دے دی۔ ہمارے معاشرے میں یہ کتنا عجیب ہے کہ اگرچہ ہم پیسے کے بارے میں بات کرنا نہیں چاہتے، مگر پیسہ ضرور حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ بہ ہر کیف آپ ایکسپرٹ انڈسٹری میں آنا چاہتے اور لوگوں کی زندگیوں کو بہتر کرنے کے خواہش مند ہیں تو آپ پیسے کو برا نہ سمجھیں کیونکہ پیسے کو ضرورت کے مطابق اہمیت لازمی دینی چاہیے۔ یہ بات ہمیں ضرور تسلیم کرنی چاہیے کہ اگرچہ پیسہ سب کچھ نہیں مگر بہت کچھ ہے اور ہماری زندگی میں اہمیت رکھتا ہے۔

الختصر بہت سے لوگ پیسے کی ضرورت کو بہ مشکل تسلیم کر پاتے ہیں۔ اس موضوع پر کتابوں کی کتابیں لکھی جا سکتی ہیں کہ کسی شخص کے لیے زندگی میں معاشی اور مالی استحکام کی کتنی زیادہ اہمیت ہے۔ ہم جتنا وقت پیسے کے بارے میں پریشان ہونے میں گزار دیتے ہیں، اگر اتنا ہی وقت یہ سوچنے میں گزار دیں گے کہ کیسے پیسہ کمایا جا سکتا ہے تو ہم تصور سے کہیں زیادہ امیر ہو سکتے ہیں اور اپنے اِس پیسہ سے ضرورت مندوں کی مدد

Scanned with CamScanner

بھی کر سکتے ہیں۔

لہٰذا جو لوگ دوسروں کی زندگیوں میں تبدیلی لانے کے خواہش مند ہیں، وہ اپنے اندر تبدیلی اور خاص کر معاشی بہتری کے لیے خود کو تیار کر لیں اور اس کے مطابق اپنے طرزِ حیات کو بدلیں۔ آپ محض اپنا پیغام دنیا کو پہنچا کر غیر معمولی طرزِ حیات اپنا سکتے ہیں بلکہ اسے بہتر سے بہترین کر سکتے ہیں۔ پیسہ کے بارے میں اپنے خیالات اور تصورات درست کیجیے، ایک دن آپ بھی اپنے اس کام سے پیسہ کمانے کے قابل ہو جائیں گے۔

Scanned with CamScanner

آپ ایک کامیاب ٹرینر بن سکتے ہیں!

میں کئی لوگوں کو یہ سکھاتا آ رہا ہوں کہ وہ کیسے ماہر ٹرینرز کی حیثیت سے کامیاب ہو سکتے ہیں اور دوسرے لوگوں کی طرح آپ کے ذہن میں بھی میری اس بات سے بہت سارے سوالات آئے ہوں گے اور آپ اس شش و پنج میں مبتلا ہوں گے کہ کیا واقعی آپ ایسا کر سکتے ہیں اور اپنے موضوع کے ماہر بن سکتے ہیں، کیونکہ آپ ابھی اِس سے ناواقف ہیں کہ اپنے موضوع کا ماہر بننا اور لوگوں کی زندگیوں میں ویلیو پیدا کر کے انھیں بدلنا اور اس ضمن میں ان کی مدد کرنا کتنا آسان ہے! شاید آپ کے تصور سے بھی زیادہ۔

سوالات

یہاں چند ایسے سوالات کے جوابات تحریر کیے گئے ہیں جو اکثر نوجوان اِس موضوع پر بات کرتے ہوئے پوچھتے ہیں۔ کیوں کہ میں جس موضوع پر بات کر رہا ہوں، شاید آپ پہلے سے اس کے بارے میں زیادہ نہ جانتے ہوں یا شاید کبھی کسی نے بات نہ کی ہو، لہٰذا آپ کے لیے اسے نہ صرف سمجھنا اور یقین کرنا بہت مشکل ہوگا بلکہ آپ کسی حد تک اس خیال کو مضحکہ خیز یا عجیب بھی سمجھیں گے۔ ایکسپرٹ انڈسٹری میں نئے آنے والے لوگوں کے بنیادی سوالات کے جوابات درج ذیل ہیں:

1- مجھے کیسے معلوم ہوگا کہ میں ایک ماہر ٹرینر بن سکتا ہوں اور مجھے کون سنے گا؟

میرا جواب یہ ہے کہ آپ عمر کے جس حصے میں موجود ہیں یقیناً آپ کچھ کاموں

میں ضرور تجربہ کار ہوں گے۔ مثال کے طور پر آپ جوتے کے تسمے باندھنا جانتے ہیں، لیکن آپ سے کم عمر کے بچے نہیں جانتے۔ آپ کو کار چلانی بھی آتی ہو گی لیکن آپ ہی کے قریبی لوگوں میں سے بعض کار چلانا نہیں جانتے۔ اسی طرح ہوسکتا ہے کہ آپ جانتے ہوں کہ کوئی تحریر یا گیت کیسے لکھا جاسکتا ہے، فلم کیسے بنائی جاسکتی ہے، بلاگ کیسے تخلیق کیا جاسکتا ہے، قرض سے کیسے چھٹکارا پایا جاسکتا ہے، وزن کیسے کم کیا جاسکتا ہے، اپنی ازدواجی زندگی کیسے بہتر کی جاسکتی ہے، تنقید کا سامنا کیسے کیا جاسکتا ہے، اچھی ٹیم کیسے تیار کی جاسکتی ہے، امتحان میں زیادہ نمبر کیسے لیے جاسکتے ہیں، خوف پر کیسے قابو پایا جاسکتا ہے، اچھی تقریر کیسے کی جاسکتی ہے، مناسب داموں میں مکان کیسے خریدا جاسکتا ہے اور درست کپڑوں کا انتخاب کیسے کیا جاسکتا ہے، وغیرہ وغیرہ۔

یہ فہرست طویل سے طویل تر کی جاسکتی ہے، اس کی کوئی حد نہیں۔ اگر آپ غور کرنا شروع کریں تو ایسے بہت سے کام ہیں جو آپ کرسکتے ہیں، لیکن بہت سے دیگر افراد نہیں کرسکتے۔ زندگی کے بعض بنیادی اور سادہ کام آپ نے کیے ہوں گے اور آپ اس کام کو کرنے کے قابل ہو گئے ہوں گے۔ اسے ''حادثاتی ماہر'' کہا جاسکتا ہے۔ عین ممکن ہے کہ آپ خود کو ٹرینر نہ سمجھ رہے ہوں، لیکن بہت سے افراد کے نزدیک آپ کی مہارت اہم ہے اور وہ آپ کی رہنمائی لینا چاہتے ہیں۔ جیسے ایک بچہ آپ کو جوتے کے تسمے باندھتا ہوا حیرت سے دیکھتا ہے جبکہ آپ کے لیے یہ کام کچھ حیثیت نہیں رکھتا، اسی طرح آپ جو کام کرتے ہیں، بہت سے افراد کے لیے یہ کام بہت اہم ہے اور انھیں اس کی قدر ہے۔ چنانچہ آپ کی اس مہارت سے فائدہ اٹھانے کے لیے وہ آپ کو معاوضہ دینے کو تیار ہیں۔

اگر آپ بیٹھیں اور ایسے تمام کاموں کی فہرست بنالیں جو آپ نے اپنی زندگی کے مختلف ادوار اور کاروبار کے دوران سیکھے ہیں، تو آپ کو اندازہ ہو گا کہ آپ بہت کچھ

جانتے ہیں۔ حقیقت یہ ہے کہ آپ حیران رہ جائیں گے کہ آپ کے پاس کتنی معلومات کا ذخیرہ ہے۔ یہ حقیقت ہے کہ کوئی ایک کام جو آپ نے تفریح تفریح میں کبھی کیا تھا، اب آپ کا اِسے کرنے کا تجربہ ہو چکا ہے اور مزید توجہ سے آپ اس کے ماہر بن سکتے ہیں۔ گویا ذرا سی کوشش سے آپ یہ دوسروں کو بھی سکھا سکتے ہیں۔ اس ضمن میں سب سے دلچسپ بات یہ ہے کہ آپ نے جو کچھ اب تک سیکھا ہے، وہی بنیادی باتیں سیکھنے اور جاننے کے لیے لوگ آپ کو معاوضہ دینے کو بھی تیار ہوں گے۔

کیا آپ نے کبھی انگریزی سیکھنے کے لیے کسی کو پیسے دیے؟ کوئی کورس یا کتاب خریدی؟ یوٹیوب پر ویڈیوز دیکھنے میں وقت لگایا ہوگا۔ آپ نے زندگی میں ایسا ضرور کیا ہوگا۔ آپ نے نہیں تو آپ کے کسی دوست یا کزن نے ایسا کیا ہوگا۔ پاکستان میں ایسے بہت سے نوجوانوں کی مثالیں موجود ہیں۔ آپ کے ارد گرد ایسے لوگ بھی ہوں گے جو آپ سے بہت بہتر انگریزی بول لیتے ہیں اور آپ ان پر رشک کرتے ہیں۔ آپ چاہتے ہیں یا چاہتے تھے کہ اُن کی مہارت سے فائدہ اٹھائیں اور خود بھی انگریزی بولنے لگیں۔ چونکہ انھوں نے وہی نتائج حاصل کیے، جو آپ چاہتے ہیں، اس لیے آپ انھیں معاوضہ دینے کو تیار ہیں۔ آپ انھیں وہ معلومات لینے کے لیے پیسہ دیں گے جو آپ اُن سے چاہتے ہیں۔ یوں آپ مطلوبہ نتائج حاصل کرنے کے قابل ہو جائیں گے۔ یہی معاملہ ٹریننگ انڈسٹری میں ہے، لوگ آپ سے وہی ٹریننگ پروڈکٹس خریدنا چاہیں گے جن میں اُن کے مطلوبہ نتائج حاصل ہو سکیں گے۔

2- آپ نے اپنی زندگی اور کام میں کیا نتائج حاصل کیے ہیں؟

میرے پاس جو لوگ کاؤنسلنگ یا کوچنگ کے لیے آتے ہیں یا کورسز میں شرکت کرتے ہیں، وہ مجھ سے یہ سوال کرتے ہیں کہ ”شاہ صاحب! مجھے نہیں معلوم کہ میرے پاس

Scanned with CamScanner

ایسے کیا نتائج ہیں جن سے دوسرے فائدہ اُٹھا سکتے ہیں؟ یا میں نہیں جانتا کہ میرے اندر کیا مہارتیں ہیں جن سے میں کسی کو سکھا سکتا ہوں۔'' لیکن ایسا نہیں ہے کہ آپ نہیں جانتے۔ آپ کو یقیناً معلوم ہے کہ آپ کے کیا نتائج اور مہارتیں ہیں۔ حقیقت یہ ہے کہ آپ کے تمام سوالوں کے جواب آپ ہی کے اندر موجود ہیں۔ اب یہ آپ کا کام ہے کہ اس کو اپنے اندر تلاش کریں۔ ایک آسان طریقہ میں یہ اختیار کرتا ہوں کہ لوگوں کے سامنے چند جملے رکھتا ہوں اور اُنھیں کہتا ہوں کہ وہ ان جملوں کو اپنے تجربے کی روشنی میں مکمل کریں۔ مثال کے طور پر ''مجھے بچپن سے جو کام کرنے میں سب سے زیادہ مزہ آتا تھا، وہ......''

آپ کو اندازہ نہیں کہ لوگ جھٹ پٹ کتنی تیزی سے یہ جملہ مکمل کرتے ہیں۔ اگر اس جملے کے ساتھ ہی اندر سے کوئی آواز نہ آئے تو وہ شخص یہ جملہ مکمل ہی نہیں کرسکتا۔ بلکہ بعض اوقات لوگ دیے گئے جملے کی خالی جگہ ہی پُر نہیں کرتے اور بعض مزید کئی جملے بھی بولتے رہتے ہیں کہ انھیں چپ کرانا مشکل ہو جاتا ہے۔ وہ اپنی چھوٹی چھوٹی کامیابیاں اور خوشیاں بتاتے ہیں جو شاید اُن کے ماضی کا حصہ تھیں۔ ان جملوں سے اُن کا اعتماد جھلکتا ہے اور اُن کی مہارتوں کا پتہ چلتا ہے۔ یہ وہ کیفیت ہوتی ہے جہاں وہ اپنے اندر کچھ اپنے ہی سوالات کے جوابات تلاش کر لیتے ہیں۔

یہاں چند ایسے جملے تحریر ہیں جو آپ کی مہارت کی علامت ہوں گے۔ جب آپ ان جملوں کو مکمل کریں گے تو آپ وہ موضوعات اور خیالات دریافت کرنا شروع کر دیں گے جو آپ کی مہارت کی بنیاد بن سکتے ہیں۔ ذیل میں درج کیے گئے جملے مکمل کریں اور یہ کتاب آگے پڑھنے سے پہلے اپنا جرنل نکالیے اور ذیل کے جملے لکھ کر انھیں پوری سچائی کے ساتھ مکمل کیجیے۔

Scanned with CamScanner

ماہر بننے کے لیے اہم نکات

1- وہ پانچ چیزیں جو میں نے خود کو تحریک دینے (موٹیویٹ کرنے) اور اپنے خوابوں کی تعبیر پانے کے بارے میں سیکھی ہیں......

2- وہ پانچ چیزیں جو میں نے دوسروں کی رہنمائی کرنے اور اچھا ٹیم ممبر بننے کے بارے میں سیکھیں......

3- پانچ چیزیں جو میں نے پیسے کے بہترین استعمال کے بارے میں سیکھیں......

4- پانچ چیزیں جو میں نے اپنے کاروبار کو کامیاب کرنے کے دوران سیکھیں......

5- پانچ چیزیں جو کسی پروڈکٹ یا برانڈ کی مارکیٹنگ کے بارے میں سیکھیں......

6- پانچ چیزیں جو میں نے اچھا شریک حیات بننے کے بارے میں سیکھیں......

7- پانچ چیزیں جو میں نے روحانیت کے بارے میں سیکھیں......

8- پانچ چیزیں جو گھر کی آرائش اور سجاوٹ کے بارے میں سیکھیں......

9- پانچ چیزیں جو میں نے زندگی کو بہتر بنانے اور مؤثر بننے کے بارے میں سیکھیں......

آپ میں سے بیش تر کے لیے یہ مشق کرنا بہت مشکل ہوگا، بلکہ بعض یہ بھی سوچیں گے کہ ان سوالات کا کتاب کے موضوع سے کیا تعلق ہے؟ لیکن ان سوالات سے میرا مقصد آپ کو اُن موضوعات اور شعبہ جات کی طرف توجہ دلانا مقصود ہے جو آپ سکھا سکتے ہیں اور پھر اس مخصوص موضوع کے ماہر بن سکتے ہیں۔ مثلاً

- تحریک و ترغیب کے لیے رہنمائی......
- لیڈر شپ کی رہنمائی......
- معاشی یا مالی رہنمائی......
- کاروباری رہنمائی......

Scanned with CamScanner

- مارکیٹنگ کی رہنمائی......
- تعلقات کی بہتری کے لیے رہنمائی......
- روحانی رہنمائی......
- طرزِ حیات میں بہتری کے لیے رہنمائی......
- اپنے کام کی کارکردگی کو بہتر کرنے کے لیے رہنمائی......

اگر درج بالا موضوعات آپ کو مشکل لگتے ہیں تو فکرمند ہونے کی ضرورت نہیں ہے۔ یہ آپ کے ذہن پر کچھ نئے خیالات کے بیج بونے کی بھی کوشش ہے۔ آپ کو اپنی زندگی میں کئی مرتبہ مختلف مسائل اور مشکلات سے بھی گزرنا پڑا ہوگا اور آپ نے ان مشکلات سے کچھ نیا سیکھا اور غیر معمولی نتائج حاصل کیے ہوں گے۔ یہ تجربات ممکن ہے کہ اتنے اہم نہ ہوں، مگر جو لوگ اب آپ جیسی ہی مشکلات کا شکار ہیں، اُن کے لیے آپ کی رہنمائی بہت اہم ہے کہ کیسے ان مشکلات سے نکلا جائے اور کیوں کر ان مسائل کو حل کیا جائے۔ المختصر اگر آپ نے کسی شعبے میں کوئی نتیجہ حاصل کیا ہے تو اس شعبے کا ماہر بننے کے بارے میں پریشان نہ ہوں۔ آپ کو اب معلوم ہے کہ آپ جو نتیجہ چاہتے ہیں، کیسے حاصل کیا جاسکتا ہے۔ لیکن ایسے کتنے ہی لوگ ہیں جو ابھی ایسے مسائل میں پھنسے ہوئے ہیں جن سے آپ کب کے نکل چکے۔ سوچیے! آپ کا گزشتہ تجربہ اگر اُن کے موجودہ مسائل حل کرنے میں مددگار ثابت ہو جائے تو یہ کتنا اچھا ہے۔

3- میں خود کو ماہر ٹرینر کیسے سمجھوں اور مجھے کون سے افراد سُنیں گے؟

حقیقت یہ ہے کہ جو لوگ آج ماہر ہیں، وہ پہلے طالب علم ہیں اسی طرح آپ بھی آج ہی سے پہلے طالب علم بن کر کسی بھی موضوع پر تحقیق شروع کر کے اس کے ماہر ٹرینر بن سکتے ہیں۔ میں آج اس موضوع کا اگر ماہر ٹرینر ہوں تو میں نے بھی پہلے یہ سب

کچھ سیکھا ہے۔ حادثاتی طور پر اس موضوع کی اہمیت جانی اور پھر اسے گہرائی میں سیکھنا شروع کیا۔ مثال کے طور پر ایک دفعہ میرے بہت قریبی دوست نے مجھے بتایا کہ اُس کی بہن جس کی منگنی ہو چکی تھی، کچھ بجھی بجھی نظر آتی ہے۔ میں نے اس سے مسئلہ پوچھا تو اس نے بتایا کہ اس کا منگیتر اس سے کھنچا کھنچا سا رہتا ہے۔ اس نے مجھ سے پوچھا کہ مجھے کیا کرنا چاہیے؟ اس وقت اسے میرے مشورے، میری رہنمائی کی ضرورت تھی۔ جب اس نے مجھ سے یہ پوچھا تو میں تذبذب میں پڑ گیا۔ میں تو خود ابھی ایسے مراحل سے نہیں گزرا تھا اور نہ کوئی تجربہ و مشاہدہ رکھتا تھا۔ البتہ اس کی درخواست میں ایک پیغام پوشیدہ تھا کہ لوگ انہی سے مشورہ کرتے ہیں جن پر وہ بھروسا کرتے ہیں۔ میں یقیناً تعلقات کا ماہر (Relationship Expert) نہیں تھا، مگر میں اپنی بہن کی مدد کرنا چاہتا تھا۔ پھر میں نے وہی کیا جو میں ہمیشہ کسی کے مشورہ لینے پر کرتا ہوں۔ میں محقق بن جاتا ہوں اور اُس مسئلے پر تحقیق شروع کر دیتا ہوں۔ مجھے وہ دن اچھی طرح یاد ہے کہ جب میں نے یہ مسئلہ سنا تو میں اُردو بازار گیا اور مقامی لائبریری میں جا کر مذکورہ موضوع پر کتابیں کھنگالنا شروع کر دیں۔ میں نے کئی گھنٹے اس موضوع پر صرف کر ڈالے۔ میں جب واپس آ رہا تھا تو میرے پاس کئی کاغذ اس موضوع پر لکھے نکات سے بھرے ہوئے تھے۔ میں نے جو کچھ سیکھا، اگلے ہفتے اسے مزید سمجھا اور واضح کیا۔ چنانچہ اگلی مرتبہ جب مجھ سے اس موضوع پر مشوہ طلب کیا گیا تو میں اپنے طور پر بہت اچھا مشورہ دینے کے قابل تھا۔

اگلی بات بہت ہی حیران کن ہے۔ جیسے آپ سفید کار خرید لیں تو آپ کو ہر جگہ سفید کاریں ہی نظر آئیں گی، اسی طرح ہر طرف تعلقات کے موضوع پر بات کرتے ہوئے لوگ مجھے ملے۔ اس وقت میرا بھی جی چاہنے لگا کہ میں لوگوں سے تعلقات کے موضوع پر اُن چیزوں کا ذکر کروں جو میں نے سیکھی ہیں۔ یوں میں ''ماہر تعلقات'' بن گیا۔ اسی دوران ایک ادارے نے مجھے گھریلو تعلقات کے موضوع پر گفتگو کے لیے بلایا

Scanned with CamScanner

اور اِس کو بہت پسند کیا گیا۔ گفتگو کے بعد انھوں نے کچھ رقم بہ طور معاوضہ بھی مجھے تھمادی۔ ان دو تجربات نے مجھے یہ سکھایا کہ میں دوسروں سے مختلف اپنے موضوع کا ماہر یا ایکسپرٹ ہوں کیونکہ یہ صلاحیت اور مہارت مجھے میری تحقیق سے ملی ہے۔

یہ جاننا ضروری نہیں کہ آپ ماہر ہیں

کسی کام کا ماہر بننے کے لیے ضروری نہیں کہ آپ یہ بھی جانیں کہ آپ اس کے ماہر بن چکے ہیں۔ آپ نے کبھی ایسے فرد کا انٹرویو ٹی وی پر دیکھا ہوگا جو کاروبار کے بارے میں بات کرتا ہے حالانکہ اس نے کبھی کاروبار نہیں کیا۔ لیکن چونکہ اس نے کاروبار کے علم کا بغور مطالعہ کیا، تحقیقات پڑھی اور سمجھی ہیں، اس لیے ہم اسے ماہر سمجھتے ہیں۔ آپ اپنے اردگرد نظر دوڑائیے تو آپ کو ایسے بہت سے ماہر مل جائیں گے جو ایسے موضوع پر مشورے دے رہے ہیں جس پر خود انھوں نے کچھ نتائج حاصل نہیں کیے۔ یہ سمجھنا ذرا مشکل ہے چنانچہ اس بات کو سمجھانے اور واضح کرنے کے لیے میں نے کچھ سوالات تیار کیے ہیں جو ذیل میں درج ہیں:

1- اگر آپ جائیداد میں سرمایہ کاری کرنا چاہتے ہیں تو کیا آپ کسی ایسے فرد سے اس کے بارے میں مشورہ کریں گے جس کے پاس کبھی کوئی جائیداد نہیں رہی یا اس نے ایسے کوئی سرمایہ کاری کبھی نہیں کی؟ اکثر لوگوں کا جواب اس سوال کے لیے ”نہیں“ ہوگا۔

2- دوسرا سوال یہ ہے کہ اگر اسی شخص نے بیس ایسے ارب پتی لوگوں کے انٹرویو کیے ہوں جنھوں نے یہ کام کیا ہو اور اپنے تجربات کو دس سبق پر مبنی کتاب میں لکھ دیا ہو تو کیا آپ اس فرد کی بات سنیں گے؟

یقیناً ہر شخص ایسے فرد سے بات کرنا اور اس کے مشورے پر غور کرنا چاہے گا۔ اگر

Scanned with CamScanner

کسی نے اس موضوع پر تحقیق کی ہے اور اسے چھوٹے چھوٹے قابل عمل اقدامات میں تقسیم کر کے پیش کر دیا ہو تو ہر کوئی معاوضہ دے کر اس سے یہ قیمتی معلومات حاصل کرنا چاہے گا۔ اس حوالے سے دنیا کی چند معروف مثالیں ذیل میں ہیں:

آپ نے نپولین ہل کا نام سنا ہوگا۔ اس کی کتاب Think and Grow Rich دنیا کی بہترین کتابوں میں شمار کی جاتی ہے اور اُردو میں بھی اس کا ترجمہ ہو چکا ہے۔ یہ کتاب امیرانہ زندگی کے بارے میں ہے اور اسے تاریخ کی ایسی مؤثر ترین کتابوں میں شامل کیا جاتا ہے جو پیسہ کمانے اور امیر بننے کے موضوع پر لکھی گئی ہیں۔ یہ کتاب کروڑوں کی تعداد میں فروخت ہو چکی ہے اور اس نے کئی نسلوں کی زندگی تبدیل کی ہے۔ میں نے اس کتاب کی مثال اس لیے دی کہ خود نپولین ہل جو اس کتاب کا مصنف ہے، اس کتاب کی تالیف سے پہلے کبھی بھی معاشی طور پر مستحکم نہیں ہوا اور نہ اتنی بلندی تک پہنچا کہ جسے عرفِ عام میں کامیابی کہا جاتا ہے۔ تو پھر سوال یہ ہے کہ وہ تاریخ کا اتنا مؤثر ماہر اور معروف مصنف کیوں کر بن گیا؟ جواب سادہ ہے وہ اِس لیے کہ نپولین ہل نے مذکورہ موضوع پر تحقیق کی اور پھر اسے عام کر دیا۔

اس کتاب کی تاریخ یہ ہے کہ نپولین ہل نے اس وقت کے امیر ترین افراد مثلاً اینڈریو کارنیگی اور اس کے دوستوں کے انٹرویو کیے۔ کئی انٹرویو کے بعد نپولین ہل نے یہ جانا کہ یہ تمام دولت مند لوگ چند ملتی جلتی باتیں ہی کر رہے ہیں۔ پھر اس نے ان تمام معلومات کو یک جا کر کے، انھیں منظّم کیا اور چند بنیادی نکات کو اس انداز سے کتاب کی شکل میں پیش کر دیا کہ عام لوگ جو اِن معلومات سے فائدہ اٹھانا چاہتے ہیں وہ بآسانی اسے سمجھ سکیں اور عمل کر پائیں۔ لوگوں نے یہ کتاب خوب خریدی، کیوں کہ وہ اپنی زندگیوں کو بہتر کرنا چاہتے تھے اور برسوں کے اس تجربے سے فائدہ اُٹھانا چاہتے تھے۔

ایسے ماہرین تحقیق کے ذریعے ماہر بنتے ہیں لہٰذا آپ بھی ایک ایسا موضوع منتخب

Scanned with CamScanner

کیجیے جو لوگوں کے لیے قابل قدر اور اہم ہو۔ اس پر تحقیق کیجیے۔ اس موضوع سے تعلق رکھنے والوں کے انٹرویو کیجیے۔ تجزیہ کیجیے کہ آپ نے کیا سیکھا اور پھر ان معلومات میں سے ایسی چیزیں کھنگا لیے جن سے لوگ کچھ سیکھ سکتے اور اپنی زندگی کو بہتر کر سکتے ہیں۔ پھر کچھ ایسا انتظام کیجیے کہ لوگ آپ کی یہ تحقیق شدہ معلومات خرید لیں۔

جب آپ یہ نکتہ سمجھ جائیں گے تو آپ کے سامنے موضوعات کی ایک دنیا کھل جائے گی۔ خاصی تحقیق کے بعد آپ کسی بھی موضوع کے ماہر بن سکیں گے۔ ایک آئیڈیا آپ کو کسی بھی موضوع کا ماہر بنا سکتا ہے اور پھر آپ دوسروں کی مدد کرنے کے قابل بھی ہو سکتے ہیں۔ وقت کے ساتھ ساتھ آپ اس میں آگے بڑھتے جائیں گے اور آپ کے کام میں مزید مہارت پیدا ہوتی جائے گی۔

یاد رکھیے! کبھی کسی ایسے موضوع یا شعبے پر اپنی مہارت ظاہر نہ کریں جس کو آپ نے وقت نہیں دیا، جس پر محنت نہیں کی۔ آپ کے ماہر ہونے کا مطلب یہ نہیں کہ آپ ایسے کسی موضوع یا شعبے کے بارے میں ماہر ہونے کا دعویٰ کرنا شروع کر دیں جس کے بارے میں آپ کے پاس زیادہ معلومات نہیں ہیں یا آپ کی تحقیق بہت کم ہے۔ ایک دو روز گوگل پر کوئی موضوع تلاش کر کے خود کو اس کا ماہر سمجھنا شروع نہ کریں۔ آپ ایک مہذب اور نفیس انسان ہیں، دیانت دار ہیں اور واقعی لوگوں کی مدد کرنا چاہتے ہیں۔ آپ اپنے طور پر دوسروں سے مخلص ہیں۔ چنانچہ آپ کی شخصیت کے لیے یہ مناسب نہیں کہ جو چیز آپ کو نہیں آتی، آپ اس پر لوگوں کی مدد کرنے کا دعویٰ کریں۔ میں سخت محنت کے ساتھ، کسی بھی موضوع پر مہارت اور وقار کے ساتھ لوگوں کی مدد پر یقین رکھتا ہوں۔ اس لیے آپ سے بھی اس کی توقع رکھتا ہوں۔ میں نے انہی اُصولوں پر اپنے کیریر کی بنیاد رکھی ہے اور آپ بھی اگر واقعتاً کامیاب ہونا چاہتے ہیں تو بہترین اصولوں کی پاسداری کیجیے۔

Scanned with CamScanner

ماہر بننے کے لیے اہم نکات

دیے گئے جملوں کو مکمل کیجیے:

-1 میں جس موضوع کے بارے میں بہت پُرجوش اور پُرشوق رہا وہ......

-2 میں جس موضوع میں مہارت حاصل کرنا چاہتا ہوں تا کہ لوگوں کی مدد کروں وہ......

-3 اگر میں لوگوں کو ماہر بنانے کی خاطر، کسی موضوع پر تحقیق کرسکتا ہوں تو وہ......

-4 اس شعبے میں لوگوں کو اس لیے مدد کی ضرورت ہے کہ میرے خیال میں......

-5 اس موضوع پر تحقیق شروع کرنے کے لیے میں جو کچھ کرسکتا ہوں وہ......

-6 میں اس موضوع پر جن لوگوں کے انٹرویو کرسکتا ہوں وہ......

یہ جملے آپ کو اس لیے دیے گئے ہیں کہ آپ اس بارے میں سوچنے کا عمل شروع کریں۔ ان کا کوئی درست یا غلط جواب نہیں ہے۔ ان باتوں کو بیان کرنے کا مقصد یہ ہے کہ آپ کے ذہن کی زمین میں اس خیال کا بیج بویا جائے کہ آپ کیا کر سکتے ہیں اور کیا کرنا چاہیے۔ لہٰذا اس کے لیے آپ کسی بھی موضوع پر مہارت حاصل کرنے کے بارے میں فیصلہ کر سکتے ہیں۔

رول ماڈل

یہاں دو نکات کا ذکر کیا جا چکا ہے کہ:

اوّل: یہ کبھی نہ بھولیے کہ شاہراہِ زندگی پر آپ دوسروں سے کئی قدم آگے ہیں اور آپ نے اپنے تجربات سے جو کچھ سیکھا ہے، وہ دوسروں کے لیے قابل مدد اور قابل قدر ہے۔

دوم: یہ بھی نہ بھولیے کہ آج کے ماہر پہلے کبھی طالب علم تھے اور آپ بھی کسی بھی موضوع پر تحقیق کا آغاز کرکے اس کے ماہر بن سکتے ہیں لہٰذا ابھی سے کام شروع کر دیجیے۔

Scanned with CamScanner

پہلا نکتہ:

پہلا نکتہ یہ بیان کرتا ہے کہ ہم سب ایسے ماہرین کی پیروی کرتے ہیں جو اپنی محنت سے اس شعبے میں نمایاں مقام بنا چکے ہیں۔

دوسرا نکتہ:

دوسرا نکتہ بتاتا ہے کہ ہم انھی لوگوں کو مانتے اور اُن کی پیروی کرتے ہیں جو کسی ایک شعبے میں ہم سے کہیں زیادہ معلومات رکھتے ہیں، کیوں کہ انھوں نے ہم سے کہیں زیادہ تحقیق کی ہوتی ہے۔

تیسرا نکتہ:

تیسرا نکتہ یہ ہے کہ لوگ صرف انہی کو سنتے ہیں جن پر وہ بھروسا اور اعتماد کرتے ہیں اور پھر انھی کی بات پر عمل کرتے ہیں۔ اُن کے لیے یہ رول ماڈل ہوتے ہیں۔ اس لیے اگر لوگ یہ یقین رکھتے ہیں اور آپ پر اعتماد ہے تو وہ آپ سے بہت سے مشورے کریں گے۔ مثلاً کیا آپ نے کبھی ایسے فرد سے مشورہ لیا اور سنا ہے جس کے بارے میں آپ کو معلوم ہے کہ وہ ماہر نہیں؟ بعض دفعہ ایسا بھی ہوتا ہے کہ آپ سر جھکائے اپنی والدہ سے اپنی بیماری کے بارے میں بات سنتے ہیں حالانکہ وہ ڈاکٹر نہیں ہیں۔ آپ کا دوست آپ کی کار کے انجن کی آواز سن کر کہتا ہے کہ کچھ گڑبڑ ہے اور آپ اسے ورکشاپ لے جاتے ہیں۔ آپ کا غریب دوست آپ کو کسی سرمایہ کاری کے موقع کے متعلق بتاتا ہے اور آپ اس کی تفصیل لینے کی کوشش شروع کر دیتے ہیں یا آپ کا پڑوسی آپ کو زیادہ کھانے سے منع کرتا ہے اور سبزیاں کھانے کی ترغیب دیتا ہے اور آپ اس کی بات کو اہم جانتے ہیں۔

یہ ہماری روزمرّہ زندگی کا حصہ ہے اِسی طرح لاکھوں لوگ مجھے فیس بک اور یوٹیوب ویڈیوز پر دیکھ چکے ہیں، ٹی وی پروگراموں میں سن چکے ہیں، میری کتابیں اور

Scanned with CamScanner

اخبارات میں میرے مضامین پڑھ چکے ہیں۔ لیکن لوگ میری ویڈیوز دیکھنے، سننے اور کتابیں پڑھنے کے باوجود ایسے موضوعات پر مسائل کا ذکر کرتے اور میرا مشورہ لینا چاہتے ہیں جو میرا موضوع کبھی نہیں رہا۔ لوگ مجھے لاکھوں روپیہ چند گھنٹے کے عوض دینے کو تیار رہتے ہیں۔

اس ضمن میں میری زندگی کی مثالیں بہت حیران کن اور غیر معمولی ہیں۔ میں یہ مثالیں اپنے کورسز میں شرکاء سے بیان کرتا رہتا ہوں۔ ایسے افراد کے ساتھ گفتگو ہمہ وقت جاری رہتی ہے جنھیں لوگوں کی بڑی تعداد جانتی ہے اور انھوں نے ایک اچھا مقام پیدا کر لیا ہے۔ کاروباری مالکان، مقررین، مصنفین، اداکار، بلاگرز، یوٹیوبر اور لیڈرز خواہ کسی بھی شعبے سے تعلق رکھتے ہوں، انھیں بطور کنسلٹنٹ، کوچ یا کاؤنسلر لیا جاتا ہے اور انھیں پیسہ دے کر اس کے عوض ان سے مشورے لیے جاتے ہیں۔ جو لوگ اُن جیسی معلومات نہیں رکھتے لیکن اُنھیں دوسروں کے شعبوں کی معلومات کی بہت ضرورت ہوتی ہے، وہ ایسا بہ خوشی کرتے ہیں۔ اگر آپ کو بہت قیمتی معلومات بہت کم داموں مل جائیں تو کیا آپ یہ مستند معلومات حاصل کرنا نہیں چاہیں گے؟

یقیناً ہر کوئی ان سے معلومات حاصل کرنا چاہے گا کیونکہ لوگ اُن پر اعتماد کرتے ہیں اور وہ اُن کی عزت کرتے ہیں۔ اگر آپ لوگوں کی نظر میں ایک عملی نمونہ (رول ماڈل) بن کر سامنے آ گئے تو یہ پہلو ایک ماہر کی حیثیت سے اپنا مقام بنانے میں آپ کو بہت مضبوط بنیاد فراہم کرے گا۔ کہا جاتا ہے کہ تم خود اچھے بن جاؤ، اچھائی تمھاری طرف کھنچی چلی آئے گی۔ ہمارے اردگرد منفی مثالیں بھری پڑی ہیں۔ ہمارا پرنٹ میڈیا، الیکٹرونک میڈیا اور اب سوشل میڈیا بھی منفی مثالیں ہمارے سامنے لاتا ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ ہمیں اپنے لیے کہیں زیادہ مثبت مثالوں اور قابل تقلید نمونوں کی ضرورت ہے۔ ایسے ہی لوگوں کا مستقبل تابناک ہوتا ہے۔ کاروبار اور خوشحالی انھی کی طرف آتی ہے جو

Scanned with CamScanner

زندگی گزارنے کا سلیقہ اور دوسروں کی مدد کرنے کا ہنر جانتے ہیں۔

ماہر بننے کے لیے اہم نکات

درج ذیل جملوں کو مکمل کیجیے تا کہ آپ کو اپنے بارے میں مزید آگہی ہو:

1- لوگ میری تعریف و ستائش اس ایک وجہ سے کر سکتے ہیں کہ......

2- درج ذیل اصولوں پر عمل کرتے ہوئے میں نے اچھی زندگی گزارنے کی کوشش کی ہے......

3- جب لوگ میری زندگی کی طرف دیکھتے ہیں تو وہ بتاتے ہیں کہ میں نے یہ اچھے کام کیے ہیں......

4- اچھے انسان کی حیثیت سے میرے اندر یہ خوبیاں ہیں......

تین بنیادی پہلو

مہارت حاصل کرنے کے تین بنیادی پہلو یہ ہیں:

1- نتائج کا ماہر 2- تحقیق کا ماہر

3- عملی نمونہ

آپ ان تینوں کے بارے میں واقف ہوں گے لیکن میں چاہتا ہوں کہ آپ جس حوالے سے بھی لوگوں کی مدد کرنا چاہتے ہیں، اس موضوع کے متعلق ان تینوں ستونوں کو شعوری طور پر پوری حکمت عملی کے ساتھ اور متحرک انداز میں پختہ کرتے رہیں۔ جب تمام ستون مضبوط اور ہم آہنگ ہوں گے تو آپ مہارت اور اعتماد کی اس سطح پر پہنچ جائیں گے کہ جہاں لوگ آپ کی عزت بھی کریں گے اور آپ کے مشوروں کی انھیں ضرورت بھی ہوگی۔

جہاں تک میرا تعلق ہے، میں اپنے موضوع پر مسلسل تحقیق کرتا رہتا ہوں، جن

Scanned with CamScanner

شعبوں کے بارے میں پڑھا رہا ہوں، ان میں زیادہ سے زیادہ نتائج تلاش کرتا ہوں اور جن لوگوں کی مدد کررہا ہوں ان کے لیے اچھا عملی نمونہ بننے کی جدوجہد کرتا رہتا ہوں۔ میرا ماننا ہے کہ انہی کاموں کی وجہ سے میں کامیاب ہوں۔ میں ایسی بہت سی ماہر شخصیات کو جانتا ہوں جنھوں نے ایک مقام پر آ کر اپنے سیکھنے اور سیکھے ہوئے پر عمل کرنے کا سلسلہ ختم کردیا تو وہ دوسروں کو بہترین مشورہ دینے کے قابل بھی نہ رہے اور اُن کا کام بھی وقت کے ساتھ ختم ہونے لگا کیونکہ وہ اپنے آپ کو وقت کے تقاضوں کے مطابق ڈھال نہ سکے۔

میں نئے آنے والے ماہرافراد سے یہ سوال ضرور کرتا ہوں کہ آپ جس موضوع پر دوسروں کی مدد کرنا چاہتے ہیں، کیا آپ نے اس کے بارے میں تحقیق کی اور اس میں مہارت حاصل کی ہے؟ کیا آپ نے اس موضوع پر کم از کم دس کتابیں پڑھی ہیں؟ کیا آپ نے اس موضوع کے کم از کم دس ماہرین کے انٹرویو کیے ہیں؟ آپ نے جو کچھ سیکھا اِس کا اطلاق اپنی زندگی میں کیا ہے؟ اور اِن کا اطلاق کرنے کے بعد کون سے نمایاں نتائج حاصل کیے؟ کیا آپ ایسی زندگی گزار رہے ہیں جسے لوگ پسند کرتے اور اپنانا بھی چاہتے ہیں؟

جب آپ تحقیق کرنے والے، نتائج پانے والے اور مثالی نمونہ بننے والے کو اپنی شخصیت میں ملاتے ہیں تو آپ کے اندر سے ''ماہر'' نکلتا ہے اور لوگ آپ کو قابل اعتماد مشورہ دینے والا سمجھنا شروع کردیتے ہیں۔ لوگ آپ کو اس موضوع کا ''گرو'' مانتے ہیں۔ پھر وہ آپ سے اپنے مسائل و مشکلات کے بارے میں مشورہ کرنا شروع کردیتے ہیں اور یوں آپ اپنے مشوروں، معلومات اور مہارت کے ذریعے اُن کی مدد کرنا شروع کردیتے ہیں اور آپ یہ کام کیسے کرسکتے ہیں؟ تحقیق کار، نتائج پانے والے اور رول ماڈل کیوں کر اپنی معلومات کا معاوضہ لیتے ہیں؟ آیئے! ان کے بارے میں مزید جانتے ہیں۔

Scanned with CamScanner

بس! دس قدم

زیادہ ذہین اور کم محنتی افراد کی کامیابی کا امکان جتنا کم ہوتا ہے،
کم ذہین اور زیادہ محنتی افراد کی کامیابی کا امکان اتنا زیادہ ہوتا ہے۔

ابو یحییٰ

اگر آپ کے پاس کسی موضوع پر زندگی میں کچھ تجربات اور نتائج ہیں تو اُن پر مزید کام کر کے یا کسی خاص موضوع پر تحقیق کر کے آپ دوسروں کے لیے ایک اچھا رول ماڈل اور اِسی موضوع کے ماہر بن سکتے ہیں اور چند عملی تدابیر سے اپنے کام کا آغاز کر سکتے ہیں۔ کیا آپ کو معلوم ہے کہ آپ اپنا پیغام کیسے پھیلا سکتے ہیں؟ اور دیگر ماہرین اور گرو اپنا کام بڑھانے کے لیے کیا کرتے ہیں؟ حقیقت یہ ہے کہ وہ تمام ماہرین جنھوں نے لاکھوں لوگوں تک اپنا پیغام پہنچایا اور بہت سا پیسہ کمایا، ان سب نے تقریباً یکساں طریقہ کار اختیار کیے۔ یہاں ایسے دس اقدامات بیان کیے جا رہے ہیں جنھیں آپ اپنے مذکورہ کام کے آغاز کے لیے استعمال کر سکتے ہیں۔

1- اپنا موضوع واضح کیجیے اور اس میں مہارت پیدا کیجیے

یہ وہ پہلا سوال ہے جو اکثر نوجوان کرتے ہیں کہ ہم اپنے لیے کون سے موضوع کا انتخاب کریں جس میں ہم ماہر بن سکیں۔ شاید ہمارے تعلیمی نظام نے نوجوانوں کی یہ ذہنیت تشکیل دی ہے کہ ہم اعلیٰ تعلیم حاصل کرنے کے بعد ہی کوئی ایک کیریر اختیار کریں

گے تو وہ کام ممکن ہو سکے گا۔ تاہم یہ بھی ہے کہ جو لوگ یہ سوال کرتے ہیں وہ تخلیقی مزاج کے مالک ہیں یعنی وہ کئی موضوعات میں دلچسپی رکھتے ہیں۔ میں ایسے کئی ماہرین کو جانتا ہوں جو کئی موضوعات میں ماہر ہیں کیونکہ ان میں دنیا کی بہت سی چیزوں کے بارے میں تجسس پایا جاتا ہے۔ تجسس آدمی کی تخلیقیت کو بڑھاتا ہے جس سے زندگی کا احساس ہوتا ہے۔ چنانچہ آپ کے پاس بھی ایسے کئی شعبے ہیں جن میں آپ ماہر بن سکتے ہیں جیسے مَیں ایکسپرٹ انڈسٹری میں ٹرینر ہونے کے ساتھ ساتھ ایک اُستاد، پروفیشنل پبلک اسپیکر، بزنس کنسلٹنٹ، کیریر اور فیملی کاؤنسلر ہونے کے ساتھ ٹیم بلڈر بھی ہوں۔ مسلسل سیکھتے رہنے اور آگے بڑھتے رہنے کے عمل نے مجھے کئی موضوعات کا ماہر بنا دیا ہے لیکن اس کا ہرگز یہ مطلب نہیں کہ ''ہرفن مولا'' بننا چاہیے۔ خاص کر ابتدا میں کئی چیزوں کا ماہر بننے کی حکمت عملی بہت خطرناک ہوسکتی ہے۔ اگر آپ واقعی اس شعبے میں اپنا نام بنانا چاہتے ہیں تو آغاز میں صرف ایک موضوع کا انتخاب کیجیے، اسے سیکھیے، مہارت حاصل کیجیے، اِس میں شناخت بنائیے اور اِسے سکھاتے ہوئے پیسہ بھی کمائیے۔ جب آپ یہاں تک پہنچ جائیں گے تبھی آپ کے لیے ممکن ہوگا کہ آپ آگے بڑھ کر کسی دوسرے موضوع کے بھی ماہر جانے جائیں۔

اس حوالے سے میں اپنے ذاتی تجربات سے لے کر ہزاروں طلبہ اور درجنوں کامیاب ماہرین کے واقعات بتا سکتا ہوں جن سے معلوم ہوتا ہے کہ ابتدا میں ایک موضوع سے آغاز کرنا ہی بہترین حکمت عملی ہے۔ لہٰذا آپ بھی ایک موضوع پر ہی کام کریں۔

آپ ایک موضوع کا انتخاب کر کے، اس پر تحقیق کر کے، نتائج حاصل کر کے اور رول ماڈل بن کر بہت جلد ماہر کی حیثیت سے دنیا کے سامنے آسکتے ہیں۔ موضوع کا منتخب بعض لوگوں کے لیے بہت مشکل عمل ہوسکتا ہے۔ اگر آپ کو بھی اس انتخاب میں مشکل پیش

آ رہی ہے تو سب سے پہلے اپنے موضوع کو تلاش کریں۔ جب آپ اپنا موضوع تلاش کر لیں گے تو آپ کے لیے اپنے اہم فیصلوں کو فلٹر کرنا آسان ہوگا۔ موضوع کا انتخاب ایسا ہی ہے جیسے اپنے شوق یا جنون کا انتخاب۔ بعض اوقات آپ اسے اتنا منتخب نہیں کرتے جتنا یہ موضوع آپ کا انتخاب کرتا ہے۔ یہی وجہ ہے کہ موضوع کے فیصلے اور بہتری کے بارے میں غور و فکر کے لیے ضروری ہے کہ

اوّل: اسی موضوع کے بارے میں لوگوں کو بتایئے جس کے بارے میں آپ پہلے سے متجسس ہیں اور اس کے بارے میں سیکھنا چاہتے ہیں۔ اگر آپ ہر دَم لیڈر شپ کے بارے میں کتابیں خریدتے اور پڑھتے رہتے ہیں تو یہ اس بات کی علامت ہے کہ ہوسکتا ہے، لیڈرشپ آپ کا موضوع ہو۔ مثال کے طور پر، میں جب کتابوں کی دکانوں پر جایا کرتا تو میری توجہ صرف پرسنل ڈویلپمنٹ کے موضوع پر موجود کتابوں پر ہی پڑتی تھی۔ جب کیریر پر کام شروع کیا تو ایسی کتابیں ملیں جو وہم و گمان میں بھی نہ تھیں۔ اسی طرح اگر آپ کسی خاص طبقہ یا مخصوص افراد حتیٰ کہ ماؤں وغیرہ سے بھی گاہے بگاہے پوچھتے رہتے ہیں کہ انھوں نے اچھی ماں بننے کے بارے میں کیا سیکھا ہے تو اس سے ایک اور اشارہ ملتا ہے کہ آپ کا شوق کس موضوع کی طرف ہے۔ اگر آپ کے پاس مارکیٹنگ اور سیلز کے موضوع پر آڈیو پروگرامز اور کتابوں کی بھرمار ہے تو آپ مارکیٹنگ اور سیلز سے محبت رکھتے ہیں کیونکہ انسان اپنے پسندیدہ موضوع پر لاشعوری طور پر مواد اکٹھا کرنے لگتا ہے۔ لہٰذا ایسے موضوع کا انتخاب کریں جس کے بارے میں آپ پہلے سے جانتے ہوں یا جس کے بارے میں جاننے کا شوق رکھتے ہوں۔

دوم: ایسے موضوع کا انتخاب کیجیے جو آپ کو پسند ہے۔ ذرا غور کیجیے وہ کون سا موضوع ہے جو آپ کو بہت پسند ہے اور اس وقت آپ کا جنون یا شوق کیا ہے؟ موضوع کے

Scanned with CamScanner

انتخاب کے عمل کے لیے یہ بہت اہم نکات ہیں۔ ممکن ہے کہ آپ نے کبھی کسی دوست کا نیا گھر سجایا ہو یا فرنیچر درست جگہ لگایا ہو۔ اس کا مطلب ہے کہ آپ مکانوں کی آرائش کار کے ماہر بن سکتے ہیں۔ اسی طرح اگر آپ کو لوگوں کے مسائل سے دلچسپی ہے اور آپ دل کی گہرائی سے اُنھیں مشورہ دیتے رہے ہیں تو آپ لائف کوچ یا کاؤنسلر بن سکتے ہیں۔

سوم: آپ ہمیشہ سے جس موضوع کے بارے میں متجسس یا سیکھنے کی خواہش رکھتے ہیں اُسی موضوع کو سیکھنے کے لیے پہلے اچھے طالب علم بنیں کیونکہ ہر فیلڈ کے ہر ماہر نے بطور طالب علم ہی اپنے کام کا آغاز کیا۔ مثال کے طور پر دنیا کے بہترین معالجین نے جب کام شروع کیا تب وہ بہترین معالج نہیں تھے۔ وہ پہلے طالبعلم بنے، اِس کے بعد پریکٹشنر اور پھر ماہر بنے۔

ٹریننگ انڈسٹری کی سب سے بڑی خوبی یہ ہے کہ آپ کسی بھی موضوع کے ماہر بن سکتے ہیں۔ اس کا مطلب ہے کہ آپ جب بھی چاہیں، اپنی دریافتِ نو کر سکتے ہیں۔ اس کیریر میں آپ اپنی شرائط خود طے کرتے ہیں اور اپنے کام اور کام کے موضوع کے انتخاب کا فیصلہ بھی آپ کے پاس ہوتا ہے۔ لہٰذا یہ فیصلہ کرلیں کہ آپ کیا سیکھنا اور دوسروں کو سکھانا پسند کرتے ہیں۔ کس موضوع سے متعلق نتائج پانا، تحقیق کرنا اور مثالی نمونہ بننا پسند کرتے ہیں۔

چہارم: غور کیجیے کہ اب تک کی زندگی میں آپ کیسے رہے ہیں۔ کیا آپ کی زندگی میں خوشیاں ہی خوشیاں رہی ہیں یا آپ نے شدید مشکلات کے دن بھی گزارے ہیں اور ان کی بنیاد پر آپ سمجھتے ہیں کہ آپ نے جو محنت و مشقت کی اور اس سے جو سیکھا، اب آپ دوسروں کو سکھانا چاہتے ہیں تاکہ دوسروں کی مشکلات کم سے کم تر ہوں۔ کیا آپ کی ذاتی یا دفتری زندگی نے آپ کو ایک منفرد کہانی، مہارت یا نقطہ نظر دیا

Scanned with CamScanner

ہے جس کا ذکر آپ دنیا سے کرنا چاہتے ہیں؟ بعض اوقات ماضی کی کامیابیوں سے ہمیں جو علامات ملتی ہیں، ان سے معلوم ہوتا ہے کہ ہمیں ابھی کیا کرنا چاہیے یا مستقبل میں کیا کرنا بہتر ہوگا۔ میں نے واصف علی واصفؒ کی کتاب ''کرن کرن سورج'' کے حادثاتی مطالعے کو اپنی زندگی میں تبدیلی کی بنیاد بنایا اور مجھے یہ معلوم ہوا کہ میں انسانی صلاحیتوں میں دلچسپی رکھتا ہوں۔

پنجم: وہ موضوع منتخب کیجیے جس پر آپ اگلے پانچ برس تک بولنا اور اس کے لیے زندہ رہنا چاہتے ہیں۔ مثال کے طور پر ایک خاتون کی بہن نے کسی وجہ سے خودکشی کر لی تو وہ شدید صدمے سے دوچار ہوئی۔ اللہ کے کرم سے اسے ایک مخلص مشورہ اور رہنمائی دینے والا مل گیا۔ اس مخلص مشاور نے اسے بتایا کہ تمہاری بہن کی خودکشی قدرت کی طرف سے یہ اشارہ ہے کہ تم ایسے لوگوں کو خودکشی سے بچنے میں مدد کرو جو خودکشی کا سوچ رہے ہیں۔ اس خاتون نے اس نکتے پر غور شروع کیا اور پھر اس موضوع پر گفتگو کرنا شروع کر دی۔ آج وہ خاتون نہ صرف خودکشی سے بچاؤ کے طریقے بیان کرتی ہے بلکہ خودکشی کرنے والوں کے اہل خانہ کا غم ہلکا کرنے اور دلاسہ دینے کا کام بھی کر رہی ہے۔ اس کی زندگی کا ایک صدمہ دوسروں کی زندگی کو بہتر کرنے کا ذریعہ بن چکا ہے۔ یہاں یہ واقعہ سنانے کا مقصد یہ ہے کہ اپنے موضوع کا انتخاب بہت ہی دانش مندی کے ساتھ کیجیے۔ ہوسکتا ہے کہ آپ اپنے موضوع پر عرصہ دراز سے تحقیق کر رہے ہوں، کتابیں پڑھ رہے ہوں، دوسرے ماہرین کے انٹرویو کر رہے ہوں، مضامین یا بلاگ لکھ رہے ہوں، ویڈیوز بنا رہے ہوں اور شاید کسی نہ کسی صورت اپنا پیغام پھیلا بھی رہے ہوں گے۔ لہٰذا ایسے موضوع کا انتخاب کیجیے جسے آپ واقعی پسند کرتے ہیں یا جس پر شعوری یا لاشعوری طور پر معلومات اکٹھی کرتے رہتے ہیں۔

Scanned with CamScanner

موضوع کے انتخاب کے متعلق اہم نکات

اپنے رجحان کے مطابق درج ذیل جملے مکمل کیجیے:

1- میں جن موضوعات کا ہمیشہ مطالعہ کرتا رہا ہوں اور جنہوں نے مجھے مسحور کیا وہ یہ ہیں......

2- میں زندگی میں جو کام کرنا چاہتا ہوں وہ یہ ہیں......

3- میں جن چیزوں کے بارے میں ہمیشہ سے سیکھنا اور جاننا چاہتا ہوں یہ ہیں......

4- میری زندگی کی وہ چیزیں جو لوگوں کو بہترین زندگی گزارنے کے لیے متاثر کرسکتی ہیں یا اُن کے کاروبار کو بہتر کرنے میں معاون ہوسکتی ہیں وہ یہ ہیں......

5- ان خیالات کی بنیاد پر میں جن موضوعات میں مہارت حاصل کرنا اور دوسروں کی مدد کرنے کا کیریر اختیار کرنا چاہتا ہوں وہ یہ ہیں......

6- میں جس موضوع سے آغاز کرنا، حقیقی کیریر اور کام شروع کرنا چاہتا ہوں وہ یہ ہیں......

2- اپنے مخاطبین کا انتخاب

بہت سے لوگ اس بات پر یقین رکھتے ہیں کہ پہلے اپنے موضوع کا انتخاب نہ کرو بلکہ اپنے مخاطبین یعنی آڈینس (Audience) کا انتخاب کریں، ان کے مطابق 'پہلے اپنے موضوع کا انتخاب کرنے کی بجائے اپنے کلائنٹس یا آڈینس کا انتخاب کیجیے، یہ معلوم کیجیے کہ وہ کیا جاننا اور سننا چاہتے ہیں اور اِس کے مطابق انہیں سکھائیے۔' لیکن میں ایک حد تک اس رائے سے متفق ہوں۔ میرے خیال میں بہت سے ماہرین کے لیے یہ 'پہلے مرغی یا انڈا' والی بحث ہے۔ لہٰذا آپ پہلے قدم سے آغاز کرتے ہیں یا دوسرے قدم سے یہ بہت اہم نکتہ نہیں ہے یعنی اپنے جنون اور شوق کے مطابق اپنے مخاطبین تیار کریں یا

Scanned with CamScanner

مخاطبین کے مطابق اپنا موضوع تیار کریں دونوں صورتوں میں اِس بات کا خیال رکھیں کہ آپ اپنے نئے کیریر کے ذریعے کس کی خدمت کرنے کا فیصلہ کرتے ہیں۔ آپ نوجوانوں، والدین، خواتین، ریٹائرڈ افراد، کاروباریوں، غیر منافع بخش اداروں میں سے کس کی مدد کرنا چاہتے ہیں؟ آپ کے مخصوص مخاطبین کون ہوں گے؟ ایک مرتبہ جب آپ کے ذہن میں اس سوال کا جواب واضح ہو جائے گا تو اگلا مرحلہ اس کی مزید گہرائی میں جا کر یہ غور کرنا ہے کہ آپ کے مخاطبین کی عمر، طرزِ معاشرت اور شخصیت کی اقسام کیا ہوں گی۔ اصل مقصد یہ ہے کہ آپ کو اپنے کلائنٹ اور متعلقین کے بارے میں تفصیلی معلومات کا علم ہو۔ آپ کے کیریر میں یہ تفصیلات بہت ہی کارگر ثابت ہوں گی کیونکہ کسی بھی جگہ بات کرنے سے پہلے اپنے سامنے بیٹھنے والے افراد یا مخاطبین کے بارے میں جان لیں کہ اُن کی عمر، شعبہ اور دلچسپی کیا ہے تو پھر اُسی کے مطابق آپ کے لیے انہیں رہنمائی فراہم کرنا آسان ہوگا۔

ابتدا میں لوگ یہ سمجھتے ہیں کہ اُن کا پیغام اتنا اہم ہے کہ پوری دنیا تک پہنچنا چاہیے۔ ایسے لوگوں کا یہ خیال اُن کی ابتدائی جذباتی کیفیت کا اظہار بھی ہوسکتا ہے۔ اگرچہ یہ ممکن ہے کہ آپ کا پیغام اس قدر زبردست اور اہم ہو کہ دنیا کے ہر فرد کی ضرورت ہو اور ہر انسان کو متاثر کر سکے لیکن چیلنج یہ ہے کہ آپ کے پاس اتنے زیادہ وسائل اور وقت نہیں کہ آپ تمام دنیا کو اپنا پیغام اچانک پہنچا سکیں، خواہ پوری دنیا کو آپ کے پیغام کی ضرورت ہی کیوں نہ ہو۔ آپ کو اپنے ناظرین و سامعین کا واضح تعین کرنا پڑے گا کہ واقعتاً کن لوگوں کو آپ کے پیغام کی ضرورت ہے۔ تبھی آپ اپنے پیغام کی مؤثر اور حقیقی تشہیر کرنے کے قابل ہوں گے۔ آپ آغاز میں پوری دنیا تک اپنا پیغام نہیں پہنچا سکتے لہٰذا وہ گروپ اور افراد منتخب کیجیے جہاں سے آپ کام شروع کرنا چاہتے ہیں۔

اپنے مخاطبین کا انتخاب آپ کے موضوع کے انتخاب کی طرح اہم ہے۔ غور کیجیے

Scanned with CamScanner

کہ کون آپ کے موضوع کے لیے متجسس ہے اور اس بارے میں جاننے کا شوق رکھتا ہے۔ آپ نے جو کچھ سیکھا ہے، وہ کون لوگ سیکھنا چاہتے ہیں؟ کون لوگ آپ ہی کی طرح کی مشکلاتِ حیات سے گزر رہے ہیں؟

مخاطبین کا انتخاب کرنے کے متعلق اہم نکات

اس سلسلے میں چند نکات پر غور کیجیے اور لکھ لیں کہ

1- جو لوگ سب سے زیادہ میرے موضوع سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں وہ یہ ہیں……

2- میرے موضوع کی خاطر جو متعلقین معاوضہ دینے کو تیار ہوں گے وہ یہ ہیں……

3- اس موضوع پر جن لوگوں کو کچھ نہیں معلوم وہ یہ ہیں……

4- میرے موضوع کے بارے میں جن لوگوں کو آگہی چاہیے، وہ اکثر ان اداروں سے تعلق رکھتے ہیں……

3- آپ کے مخاطبین کے مسائل

تمام ماہرین پہلے طالب علم ہوتے ہیں اور پھر ماہر۔ لہٰذا یہ بہت ضروری ہے کہ آپ اپنے متعلقین و مخاطبین کو پرکھیں، ان کی ضروریات جانیں اور پھر اُنھیں مشورے دیں تاکہ وہ اپنے مسائل حل کر سکیں اور اپنی زندگی کو بہتر کر سکیں۔ میں 'قاسم علی شاہ فاؤنڈیشن' کے تحت ہونے والے مختلف کورسز میں ایسے کئی طریقے بتاتا ہوں کہ کیسے آپ اپنے مخاطبین کو جانچ سکتے ہیں۔ یہاں میں اس حوالے سے ایک طریقہ آپ کو بتاؤں گا۔ یہ طریقہ چار سوالات پر مشتمل ہے جن کی مدد سے آپ اپنے حقیقی کلائنٹ کو جانچ سکیں گے اور یہ بھی معلوم کر پائیں گے کہ آپ کیسے اس کی بہترین خدمت کر سکتے ہیں۔ اس کا طریقہ کار یہ ہوگا کہ جب کوئی فرد آپ سے آپ کے موضوع میں دلچسپی کا اظہار کرے تو آپ اس سے درج ذیل چار سوالات کیجیے:

Scanned with CamScanner

1- اس سال آپ کیا مکمل کرنے یا کرنے کی کوشش کر رہے ہیں یا کچھ نیا کرنے کی خواہش رکھتے ہیں؟

2- اس سال اپنے کام کو دوگنا (ڈبل) کرنے کے لیے آپ کے خیال میں، آپ کو کیا کرنا ہوگا؟

3- موجودہ کام یا زندگی کے بارے میں آپ سب سے زیادہ کس بات سے پریشان ہوتے ہیں؟

4- صورتِ حال کو بہتر کرنے کے لیے آپ اب تک کیا کیا کوششیں کر چکے ہیں؟ اس کے کیا نتائج رہے؟

میں اپنے کاؤنسلنگ سیشنز میں آنے والوں سے بالواسطہ یا بلاواسطہ یہ چاروں سوال کرتا ہوں۔ ان سوالوں کے جوابات سے مجھے اپنے مخاطبین اور کلائنٹس کی خواہشات، ضروریات، پریشانیوں اور دلچسپیوں کے بارے میں پتہ چلتا ہے۔ یہ بات واضح رہے کہ آپ کو اپنے پاس آنے والوں کی خواہشات و اہداف، ضروریات اور مسائل کے بارے میں جتنی زیادہ آگہی ہوگی، آپ ان کے مسائل کے حل کے لیے اتنی ہی بہتر معلومات اور حل انھیں پیش کرنے کے قابل ہوں گے۔ آپ کو اپنے کلائنٹ کے بارے میں جتنا زیادہ شعور ہوگا، اتنا زیادہ آپ اس کی زندگی کو بہتر کرنے کے لیے معلومات فراہم کر سکیں گے۔ آپ کی فائدہ رسانی کا بہت گہرا تعلق اپنے کلائنٹ کے مسائل کو سمجھنے کی مہارت سے ہے۔

مخاطبین کے مسائل کے متعلق اہم نکات

ذیل کے سوالات سے آپ کو اپنے کلائنٹ کی زندگی کو سمجھنے اور اس کی معاونت کرنے میں مدد مل سکتی ہے:

Scanned with CamScanner

1- میرے کلائنٹ اکثر جو چیزیں حاصل کرنے کے خواب دیکھتے ہیں وہ یہ ہیں......

2- میرے کلائنٹ جن چیزوں کے بارے میں نہ جاننے سے ڈرتے ہیں وہ یہ ہیں......

3- میرے متعلقین اکثر اس قسم کے جملے اور الفاظ گوگل کرتے ہیں......

4- میرے متعلقین سوشل میڈیا جیسے فیس بک، گوگل پلس، ٹویٹر وغیرہ پر درج ذیل اقسام کے افراد اور اداروں کی معلومات دیکھتے اور پڑھتے ہیں......

5- میرے متعلقین جس قسم کی چیزیں ناپسند کرتے ہیں وہ یہ ہیں......

6- میرے کلائنٹس درج ذیل چیزوں کے لیے اچھا معاوضہ بہ خوشی دے دیتے ہیں......

7- اگر میں اپنے کلائنٹس کو اُن کی زندگی بہتر کرنے کے لیے کوئی معلومات فراہم کرنا چاہوں تو وہ اس قسم کی معلومات اور تکنیکی امور جاننا چاہیں گے......

8- میرے کلائنٹس اپنے اہداف کی تکمیل کے لیے اکثر یہ اقدامات کرنا بھول جاتے ہیں......

4- آپ کی کہانی

میں اپنے تمام کلائنٹس سے ایک تلخ مگر مؤثر سوال کرتا ہوں کہ ''آپ کے ماضی کی وہ کیا کہانی ہے جو آپ کے کلائنٹس کو یہ پیغام دے کہ آپ نے کس شے میں محنت و مشقت کی تاکہ آپ کا کلائنٹ بھی اسی طرح جدو جہد کر سکے۔'' آپ کے منتخب کیے ہوئے موضوع کے حوالے سے آپ کی زندگی کی یہ کہانی آپ کی عزت و تکریم کا ذریعہ بن سکتی ہے۔ کیا یہ حیرت انگیز بات نہیں کہ ہم دوسرے کی جدو جہد کی کہانی سن کر اسے اپنے سے ملاتے ہیں۔ یوں ہم جب اپنے چیلنجز کے تجربات دوسروں سے بیان کرتے ہیں تو سننے والے مخاطبین سے ہمارا تعلق مضبوط ہو جاتا ہے۔ بہ الفاظِ دیگر ہمارے متعلقین یہ جاننا چاہتے ہیں کہ وہ جن مسائل سے گزر رہے ہیں ہم بھی ان سے گزر چکے ہیں۔

Scanned with CamScanner

اگر آپ کے پاس اپنی کامیابی کی کوئی کہانی (Success Story) یا اپنے موضوع میں کسی بھی قسم کی کوئی کامیابی نہیں ہے تو آپ اس موضوع کو پڑھا تو سکتے ہیں لیکن دوسروں کی زندگیوں میں کسی خاص تبدیلی کا ذریعہ نہیں بن سکتے۔لہٰذا اپنی زندگی میں ایسے تجربات شامل کریں کہ اپنے مخاطبین کو عملی مثالوں سے اپنی بات سمجھا سکیں اور اُن کے مسائل حل کرنے میں حتی الامکان کوشش کر سکیں کیونکہ ایک ماہر اور تجربہ کار ٹرینر جس موضوع پر بات کرتا ہے اسی موضوع کی عملی مثالیں بھی پیش کرتا ہے۔

مغربی اور خاص کر امریکی کلچر میں ''جو دِکھتا ہے، وہ بکتا ہے'' کے فلسفے پر گامزن نسلیں کوشش کرتی ہیں کہ وہ اپنی اپنی عزت بنانے کے لیے چھوٹی چھوٹی کامیابیوں اور خوبیوں کا تذکرہ بھی بہت بلند اور واضح انداز میں کریں۔یہی مزاج پاکستانی قوم کا بھی بہت حد تک تشکیل پا چکا ہے۔لوگ اپنے ناموں کے ساتھ بڑے بڑے اداروں کی اسناد لگاتے ہیں خواہ اُن اسناد کا تعلق ان کی مہارت سے نہ بھی ہو۔ وہ الحاق اور ممبر شپ دکھاتے ہیں تاکہ لوگوں کو ہمارا قد بلند لگے۔میں کتنے ہی ایسے نئے ماہرین کو جانتا ہوں جو اپنی تشہیر اور پروموشن اِسی طرح کرتے ہیں لیکن ایک بات یاد رہے ایسے افراد سے گفتگو کرنا لوگ پسند نہیں کرتے جو اپنی تعریف خود کرتے اور شیخی بگھارتے رہیں۔

لوگ عموماً ہماری جدوجہد کی بنیاد پر ہی ہمیں اِس شعبے کا ماہر مانتے ہیں۔المختصر لوگ ہمارے بارے میں یہ جاننا چاہتے ہیں کہ ہم کیا تھے، کن حالات سے گزرے ہیں، ہم نے کیا حاصل کیا ہے اور ہم کیا جانتے ہیں۔آپ نے بھی اندازہ لگایا ہوگا کہ لوگ ہمارے بارے میں جاننا چاہتے ہیں کہ ہم کیا ہیں اور کس کیریر کے ماہر ہیں۔کن مشکلات کا سامنا کیا ہے، ہم کن حالات سے گزرے ہیں، کن چیزوں پر قابو پایا ہے اور بالآخر کامیاب ہوئے ہیں۔ان تمام سوالات کی بنیاد پر وہ جاننا چاہتے ہیں کہ یہ میری زندگی کو بہتر کرنے کے لیے میری کیا مدد کر سکتا ہے۔

Scanned with CamScanner

اس سوال کی ترتیب پر غور فرمائیے۔ لوگ جو کچھ جاننا چاہتے ہیں اس کی ترتیب بہت ہی اہم اور بامقصد ہے۔

1- آپ کیا ہیں اور آپ کی پوری زندگی میں کون سی ایسی چیز ہے جس کے تانے بانے میں اپنی زندگی سے جوڑ سکتا ہوں؟

2- آپ نے کس شے پر اور کیسے قابو پایا؟

3- آپ نے زندگی کے اِس سفر میں کیا کیا دریافت کیا؟

4- آپ کس شے میں کامیاب ہوئے اور کون سے نتائج حاصل کیے؟

5- آپ مجھے کیا سکھائیں گے کہ میں ان پر عمل کر کے اپنی زندگی کو بہتر کر سکوں؟

چونکہ درج بالا سوالات وہ ہیں جو تمام کلائنٹس کسی بھی ماہر سے کرنا چاہتے یا کرتے ہیں، اس لیے آپ کو ان سوالات کے جوابات پر سنجیدگی سے غور کرنا اور کام کرنا ہوگا۔ یعنی آپ کو یہ معلوم ہو کہ آپ کے پاس ان سوالوں کے کیا جوابات ہیں۔ اس کے بعد آپ کو اپنی ہر گفتگو میں اپنے مخاطبین کو انھی سوالات و جوابات کی روشنی میں مخاطب کرنا ہوگا۔ آپ کے جوابات کی طوالت اتنی اہم نہیں جتنا کہ آپ کی ہر بات میں آپ کی دیانت اور خلوص کی جھلک اہم ہے۔

آپ کی کہانی کے متعلق اہم نکات

1- میری محنت و کوشش اور جدوجہد کی وہ کہانی جسے میرے کلائنٹ اپنے آپ سے ہم آہنگ کر سکتے ہیں وہ یہ ہے------

2- میں نے اپنی زندگی میں جس شے پر قابو پایا اور دوسروں کے لیے یہ بہت ہی متاثر کن ہے وہ شے یہ ہے------

3- میں نے اپنے سفرِ حیات سے جو بنیادی سبق لیے وہ یہ ہیں------

Scanned with CamScanner

4- وہ کامیابیاں جو میری عزت و تکریم میں اضافے کا باعث بنیں وہ یہ ہیں......

5- میری زندگی کے وہ اسباق کہ جو لوگوں کی زندگی کے مسائل کو حل کرنے اور معیارِ زندگی کو بہتر کرنے میں معاون ہو سکتے ہیں وہ یہ ہیں......

5- حل کی تخلیق

اپنے موضوع، سامعین اور ذاتی کہانی کے بعد آپ اپنی ایک پروڈکٹ یا پروگرام تیار کریں۔ لوگوں کو اُن کے مسائل کا حل دیں تاکہ آپ کے متعلقین آپ کی پیروی کر سکیں (پروڈکٹ یا پروگرام میں شرکت کریں) اور جہاں جانا چاہتے ہیں اِس راستے پر چل پڑیں۔

یہ وہ مرحلہ ہے جہاں اکثر لوگ ٹریننگ انڈسٹری میں ناکام رہتے ہیں۔ یوں تو ہر کوئی یہ چاہتا ہے کہ میں دنیا میں تبدیلی لاؤں اور گرو یا ماہر کی حیثیت سے نام بناؤں لیکن چند ہی یہ اقدام کرنے اور اپنی پروڈکٹ یا پروگرام بنانے کے قابل ہوتے ہیں کہ اسے اپنے متعلقین کو فروخت کر سکیں۔ وہ کبھی کتاب لکھتے ہیں اور نہ کوئی سیمینار کرتے ہیں، کوچنگ دیتے ہیں اور نہ ویڈیو یا آن لائن ٹریننگ کورس کراتے ہیں۔

بیش تر لوگ یہ اس لیے نہیں کر پاتے کیونکہ وہ یہ جانتے ہی نہیں کہ کسی پروڈکٹ یا پروگرام کو تیار یا اِسے فروخت کیسے کرنا ہے۔ اکثر اس بارے میں غلط اور غیر مؤثر مشورے لینے کے باعث ناکام رہتے ہیں جیسا کہ غلط اور بے کار مشورے دینے والے ہر جگہ موجود ہوتے ہیں۔

میری کوشش ہے کہ یہ مرحلہ آپ کے سامنے آسان کر کے پیش کروں۔ اس کا آغاز یہ طے کر کے کریں کہ آپ کیسے چاہیں گے کہ آپ کے کلائنٹس آپ کی معلومات لیں۔ آپ کی معلومات اور تجربے سے استفادہ کرنے کے صرف پانچ طریقے ہیں۔ ان

Scanned with CamScanner

پانچ طریقوں کے بارے میں جاننے سے آپ کو یہ طے کرنے میں آسانی ہوگی کہ آپ اپنے متعلقین کو کس انداز سے معلومات فراہم کرنا پسند کریں گے۔ یہ پانچ طریقے ذیل میں ہیں:

آپ کی معلومات سے استفادہ کرنے کا پہلا طریقہ ''مطالعہ'' ہے۔اس کا مطلب ہے کہ آپ حل پیش کرنے والی کتابیں، ای بکس (E.Books)، ورک بکس، مضامین، نیوز لیٹر، بلاگز، انسٹرکٹر گائیڈ اور ٹرانسکرپٹ لکھیں۔

آپ کی معلومات سے استفادہ کا دوسرا طریقہ ''سننا'' ہے۔اس کا مطلب ہے کہ آپ کے مخاطبین و متعلقین آپ کی معلومات سننا چاہتے ہیں۔جس کے لیے آپ کو آڈیو سی ڈی، ایم پی تھری، کانفرنس کال، آئی ٹیون اور فون کال سے کام لینا ہوگا۔

آپ کی معلومات سے استفادہ کا تیسرا طریقہ ''دیکھنا'' ہے۔ یعنی آپ اپنی معلومات ٹی وی، کمپیوٹر یا موبائل کے ذریعے فراہم کر سکتے ہیں۔اس کے لیے آپ ڈی وی ڈی والا ہوم اسٹڈی کورس، آن لائن ویڈیوز اور ویبینار یا موبائل ویڈیو ایپس بھی تیار کر سکتے ہیں۔

چوتھا طریقہ یہ ہے کہ آپ کے مداح اور کسٹمرز آپ کی معلومات اور تجربات رُو بہ رُو حاصل کرنا چاہیں گے جس کے لیے آپ سیمینار، ورکشاپ منعقد کر سکتے ہیں۔

پانچواں اور آخری طریقہ یہ ہے کہ ان کلائنٹس اور احباب کے لیے جو آپ کی خاص الخاص معلومات سے براہِ راست فائدہ حاصل کرنا چاہیں گے۔ان لوگوں کے لیے آپ اعلیٰ معیار کے ٹریننگ پروگرام بنا سکتے ہیں۔انھیں کوچنگ کی خدمات پیش کر سکتے ہیں یا پھر منٹورشپ پروگرام بنا سکتے ہیں۔

یہ وہ طریقے اور راستے ہیں جن کے ذریعے لوگ آپ کی معلومات سے استفادہ کرنے کے قابل ہو سکتے ہیں۔ وہ پڑھنا چاہتے ہیں، سننا چاہتے ہیں، دیکھنا چاہتے ہیں،

Scanned with CamScanner

تجربہ کرنا چاہتے ہیں یا تا دیر اس پر عمل کر کے مہارت حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ کئی افراد ایسا چاہیں گے تو یہ آپ کا کام ہے کہ آپ ان کے لیے مناسب طریقہ کار کا تعین کریں یا پھر مجموعی طور پر کوئی خاص طریقہ ان کے لیے وضع کریں۔ نیز یہ بھی ذہن میں رکھنا ضروری ہے کہ اگر کوئی کلائنٹ ابتدا سے شروع کر کے درجہ بہ درجہ مہارت کی طرف جاتا ہے تو کس ترتیب سے اِسے سکھانا بہتر ہوگا اور آپ کا معاوضہ درجہ بہ درجہ کیا ہوگا۔ عموماً جیسے جیسے مہارت کے درجات بڑھتے ہیں، ویسے ویسے معاوضے میں بھی اضافہ ہوتا جاتا ہے۔ مثال کے طور پر لوگ کتاب کے مقابلے میں تین روزہ سیمینار کو زیادہ مؤثر پاتے ہیں لہٰذا وہ اس کے لیے کتاب سے زیادہ معاوضہ ادا کرنے کو بھی تیار ہوتے ہیں۔

الغرض آپ اگر اپنے کلائنٹس کی خدمت کرنا اور پیسہ بھی کمانا چاہتے ہیں تو آپ کو اس کے لیے کوئی پروگرام تیار کرنا ہوگا۔ ہزاروں لوگ ایسے ہیں جو آپ کے خیالات اور آپ کے مشورے خریدنا چاہتے ہیں۔ ان لوگوں کا آپ کے پروگرام تک پہنچنا اور خریدنا آپ کی کامیابی اور مسلسل پیغام رسانی کے لیے بہت ضروری ہے۔

اب اس پر آپ کو کام کرنا ہے کہ آپ کس قسم کا حل سب سے پہلے اپنے کلائنٹس کے لیے تیار کرنا چاہیں گے؟ ایک کتاب، آڈیو پروگرام، ویڈیو پر مبنی ٹریننگ، سیمینار یا رُو بہ رُو کوچنگ، اس سوال کا کوئی درست یا غلط جواب نہیں ہے لیکن یہ بہت ضروری ہے کہ ایک ایسا انتخاب ضرور کریں جس کے ذریعے آپ اپنے پیغام کی تشہیر کر سکیں اور اپنے کلائنٹس کی خدمت کے قابل ہو سکیں۔ اگر آپ کو یہ سب کچھ مشکل لگتا ہو تو فکر نہ کیجیے۔ اس کے لیے یہاں مختلف حل موجود ہیں۔

اگلا مرحلہ حل کی تخلیق ہے یعنی وہ مواد اور معلومات جو آپ اپنی پروڈکٹ یا پروگرام میں پیش کریں گے۔ یہ بہت اہم مرحلہ ہے کیوں کہ اس کے معیار پر آپ کی آمدن کا دارومدار بھی ہے۔ اس کے لیے سب سے اہم نکتہ یہ ذہن میں رکھیے کہ آپ کے

Scanned with CamScanner

کلائنٹس یا متعلقین کو اپنی زندگی میں ایک مقام سے دوسرے مقام تک جانے کے لیے کس قسم کی رہنمائی درکار ہے۔ اپنے اہداف کی تکمیل کے لیے انھیں کیا طریقہ کار اختیار کرنا ہوگا۔ جب آپ اس پر یکسوئی سے غور کرنا شروع کریں گے تو آپ کو بہت سا مواد اور طریقے مل جائیں گے جن کے ذریعے آپ اپنی پیش کش ترتیب و تشکیل دینے کے قابل ہوسکیں گے۔ اس کے بعد آپ تمام معلومات کو مرحلہ وار ترتیب دیجیے، مثالیں لائیے، عمومی مشکلات سے آگاہ کیجیے، کامیابی کے راز بیان کیجیے اور جو کچھ آپ مطلوبہ موضوع اور پروگرام کے ضمن میں بہتر سمجھتے ہیں، اس میں شامل کیجیے۔ آپ کا کام یہ ہے آپ ایسا پروگرام تیار کردیں کہ جو بھی اس سے فائدہ اُٹھائے، وہ مطلوبہ میدان یا موضوع میں کامیاب ہو سکے۔ یوں ماہرین اپنا مواد بہتر اور مؤثر انداز میں تیار کر کے پیش کرتے ہیں۔

حل کی تخلیق کے متعلق اہم نکات

1- جب میرے متعلقین میری معلومات سے سیکھنا چاہیں گے تو وہ جس طریقے سے سیکھنا چاہیں گے، وہ غالباً یہ ہوں گی (مطالعہ، سننا، دیکھنا، تجربہ کرنا)......

2- میں اس انداز میں سب سے زیادہ بہتر سکھانا پسند کرتا ہوں جس میں محو ہوتا ہوں وہ......

مثال کے طور پر آپ درج ذیل میں سے کسی کا انتخاب کر سکتے ہیں: لکھنا، آڈیو پروگرام بنا کر بولنا، ویڈیو میں پیش کرنا، لائیو ایونٹ میں تربیت کرنا، گاہے بگاہے کوچنگ کرنا وغیرہ۔

3- ان خیالات کی بنیاد پر میں جو پہلا پروگرام یا کورس ڈیزائن کروں گا وہ کچھ اس طرح ہوگا......

Scanned with CamScanner

4- میرے کلائنٹس کو آگے بڑھنے کے لیے جن معلومات کی ضرورت ہے اس کے لیے انھیں جو اقدامات کرنے ہوں گے وہ یہ ہیں......

5- میرے متعلقین کو یہ اقدامات کرتے ہوئے جن باتوں کا خیال رکھنا ہوگا وہ یہ ہیں......

6- یہ اقدامات کرتے ہوئے لوگ عموماً یہ غلطیاں کرتے ہیں......

7- میں جو نئی معلومات اپنے کلائنٹس کو فراہم کروں گا اس کا خاکہ کچھ ایسا ہوگا......

6- ویب سائٹ

اب آپ کے پاس منفرد پیغام بھی ہے اور متعلقین، کہانی اور حل بھی موجود ہے۔ اگلا کام آن لائن ہونا اور اپنے پروگرام یا پروڈکٹ کی تشہیر کر کے اپنا کام بڑھانا ہے۔ جدید ٹیکنالوجی کے باعث اب کمپیوٹر اور انٹرنیٹ ہر فرد کے پاس موجود ہے۔ لہٰذا ویب سائٹ بنانا مشکل نہیں ہے۔ ایسی بہت سی ویب سائٹس اور آن لائن خدمات موجود ہیں جن پر اکاؤنٹ بنا کر آپ بہت ہی مناسب ویب سائٹ تیار کر سکتے ہیں اور وہ بھی کسی خرچ کے بغیر۔

کسی ماہر کی حیثیت سے اپنی ویب سائٹ کی تیاری میں آپ کو البتہ اِن تین باتوں کا خیال ضرور رکھنا ہوگا۔ وہ تین اہم باتیں درج ذیل ہیں:

اوّل: آپ کی ویب سائٹ پر ایسا مواد ہو جس سے دوسروں کی زندگی اور کام میں بہتری پیدا کرنے میں مدد ملے۔ ماہر کی ویب سائٹ کا مقصد یہ ہو کہ اس کے ذریعے ایسی معلومات دی جائیں جو لوگوں کی ضرورت پوری کر سکے اور بے کار معلومات سے اجتناب کیا جائے کیونکہ اِس سے لوگوں کی زندگیوں میں بہتری ممکن نہیں ہو سکے گی۔ جس سے آپ بھی کبھی آگے نہیں بڑھ سکتے۔ آپ کے آگے بڑھنے کا تعلق آپ کے ذریعے

Scanned with CamScanner

دوسروں کی ترقی وترویج اور آگے بڑھنے سے ہے۔

گزشتہ پانچ برس میں سیکھنے والوں کی ماہر افراد سے توقعات اور ویب سائٹس بہت حد تک بدل چکی ہیں۔ آج ویب سائٹ دیکھنے والے چاہتے ہیں کہ انھیں یہاں ایسے بلاگز، مضامین اور ویڈیو زل جائیں جن سے وہ اپنی زندگی کو کچھ بہتر کر سکیں۔ وہ یہ جاننا نہیں چاہتے کہ آپ اپنے بارے میں کیا بتاتے ہیں، کتنی فیس لیتے ہیں یا آپ خود زندگی میں کیا کر رہے ہیں۔ لوگ مواد اور تربیت چاہتے ہیں اور یہ آپ کی ذمہ داری ہے کہ آپ انھیں یہ مفت فراہم کریں تاکہ ان سے تعلق مضبوط ہو۔ آپ کا سب سے پہلا کام اُن کی زندگی میں بہتری لانا ہونا چاہیے۔ یہ نکتہ ہر کام کا پہلا اُصول ہے۔

دوم: اپنی ویب سائٹ کے قارئین و ناظرین کا ریکارڈ محفوظ کیجیے۔ اگر آپ کی ویب سائٹ کے ذریعے لوگوں کی زندگی میں بہتری پیدا ہو رہی ہے تو آپ کا پیغام پھیلنا شروع ہو جائے گا اور جلد آپ کی ویب سائٹ پر ٹریفک بڑھتی جائے گی۔ اب آپ کا کام یہ ہے کہ آپ اپنی ویب سائٹ پر آنے والے افراد کے نام اور اُن کے ای میل محفوظ کریں۔ آپ یہ کام مفت تربیت اور کورسز کے ذریعے بھی کر سکتے ہیں یعنی آپ اپنی ویب سائٹ پر آنے والے وزیٹر کو یہ کہیے کہ اگر وہ اپنا نام اور ای میل ہمیں بتادے (جو ویب سائٹ پر انسٹالڈ گیجٹ کے ذریعے بہت آسانی سے ممکن ہے) تو اسے مفت کورس یا کتاب فراہم کی جائے گی۔ آپ یہ چیزیں تقریباً تمام ہی ویب سائٹس پر دیکھ چکے ہوں گے اور آپ ایسے کئی مفت کورسز اور کتابیں وصول کر چکے ہوں گے۔ آپ مختلف ویب سائٹس کے ای نیوز لیٹر بھی لے رہے ہوں گے وغیرہ۔

آپ کا نیوز لیٹر آپ کے کاروبار میں بہت اہم ہے۔ آپ اپنے ہفتہ وار یا ماہانہ نیوز لیٹر میں جو مواد اپنے قارئین کے لیے پیش کریں گے وہ آپ کی آمدن اور عزت و شہرت سے تعلق رکھتا ہے۔ اسے بہت اہم جانئے۔ کیونکہ جب ایک مرتبہ آپ کو اپنے

Scanned with CamScanner

کسٹمرز کا نام اور نمبر مل جائے گا تو آپ اسے مفید معلومات فراہم کرنا جاری رکھ سکتے ہیں۔ یوں آپ اور اس کے درمیان تعلق مضبوط ہوگا۔ پھر آپ اسے گاہے بگاہے اپنے کورسز سے متعلق معلومات فراہم کر سکتے ہیں۔اس کے لیے آپ کے پاس مؤثر مارکیٹنگ اسٹریٹجی (تشہیری حکمتِ عملی) ہونی چاہیے تاکہ وہ آپ کی پروڈکٹ یا پروگرام خریدنے کی ضرورت محسوس کرے۔ یہ وہ بنیادی باتیں ہیں جو آپ کی ویب سائٹ کے حوالے سے قابل ذکر تھیں۔اب اس گفتگو کی روشنی میں غور کیجیے کہ اگر آپ کی ویب سائٹ ہے تو کیا وہ آپ کی آمدن کا ذریعہ ہے؟ کیا آپ کی ویب سائٹ پر موجود مواد کی وجہ سے لوگ آپ کی پروڈکٹ یا پروگرام خریدتے ہیں؟ مثال کے طور پر اس وقت ہمارے دو فیس بک پیجز کے ملین میں لائکس ہیں جو یقیناً ہمارے لیے بہت اہم اثاثہ ہیں۔ چند افراد کی ٹیم روزانہ بڑے لوگوں کے اقوال، ویڈیوز، دستاویزی ویڈیوز وغیرہ ان پر ڈالتی ہے۔ یوں ہمارے پیجز پر بڑی تعداد میں ٹریفک موجود رہتی ہے۔

ویب سائٹ کے متعلق اہم نکات

1- اگر میں مثالی ویب سائٹ ڈیزائن کرنا چاہوں تو میرے وزیٹرز کو جو معلومات پسند ہوں گی وہ کچھ اس طرح کی ہوں گی......

2- میری ویب سائٹ پر آ کر لوگ سب سے زیادہ جو سیکھنا چاہیں گے وہ یہ ہوگا......

3- اپنے وزیٹرز کے نام اور ای میل کے بدلے میں اُنھیں جو مفت مواد فراہم کروں گا وہ ایسا ہوگا......

4- میں جو پروڈکٹس اور پروگرام اپنے کلائنٹس کو بتانا چاہتا ہوں وہ یہ ہیں......

7- تشہیری مہم

ایک مرتبہ جب آپ کی ویب سائٹ بن جائے اور اس پر ایسا مواد مفت فراہم کیا

جانے لگے کہ جس سے لوگ فائدہ اُٹھا سکیں اور آپ کے پروگرام خریدنے کے قابل ہوں تو اگلا مرحلہ مفت مواد کی فراہمی کے ساتھ ساتھ اُنھیں قابلِ فروخت کورسز میں شرکت کی ترغیب دینا ہے۔ آپ کو یہ کام ایک مہم کی طرح کرنا ہوگا۔ اس کام میں دیگر کاموں کے برخلاف آپ کو اپنی ٹریننگ پروڈکٹ وخدمات کی صرف تشہیر ہی نہیں کرنی بلکہ تشہیری کام کو مہم کی طرح انجام بھی دینا ہے۔ جیسا کہ آپ بار بار اپنے وزیٹرز کو بتائیں گے کہ آپ کے پاس ان کے بہترین فائدے کے لیے کیا کچھ موجود ہے۔ آپ بار بار اُنھیں ای میل بھیجیں گے، ایس ایم ایس کریں گے یہاں تک کہ وہ اس کے بارے میں سوچنے پر مجبور ہوں۔

تاہم اِس مہم میں یہ نکتہ ضرور شامل رہے کہ آپ کے متوقع خریدار کی بہتری اور ترقی ہر حال میں مقدم ہو۔ آپ کا کام یہ ہے کہ آپ اپنے کلائنٹ کو اس میں بہتری پیدا کرنے والا مواد بار بار بھیجیں گے اور ساتھ ہی اسے اپنی پروڈکٹ یا پروگرام کی خریداری کی ترغیب بھی دیں گے۔ یہ عمل مسلسل ہونا چاہیے۔ تاہم اس ساری مہم کے دوران اس بارے میں بہت محتاط رہیے۔ اس میں کسی بھی قسم کا کوئی بناوٹی کام نہ ہو جس کا تاثر بُرا ہو۔

ٹریننگ انڈسٹری میں مارکیٹنگ کا یہ طریقہ کار بہت ہی مؤثر اور آزمودہ ہے۔ اگر آپ اپنے مفت مواد کے ذریعے اپنے کلائنٹس اور متعلقین کی زندگی کسی حوالے سے کچھ نہ کچھ بہتر کر چکے ہیں اور آپ کے مواد کا سن کر وہ اچھا محسوس کریں تو آپ کا تعلق اُن سے پہلے ہی مضبوط تر ہو چکا ہے اور جب آپ انھیں کورس کی قیمت ادا کرنے کا کہیں گے تو وہ اس پر سنجیدگی سے غور کریں گے کیوں کہ آدمی اپنی بہتری اور مسائل کے حل کے لیے ہی پیسہ خرچ کرنا چاہتا ہے۔

یہ ممکن ہے کہ یہ باتیں آپ کو مشکل لگیں، لیکن آج مارکیٹنگ بہت آسان اور سستی ہوگئی ہے۔ لوگوں کو وہ معلومات بھیجیں جس سے اُن کی زندگی بہتر ہو اور اُنھیں عملی نتائج ملیں۔ یہ بہت اہم ہے کیونکہ اگر آپ کا مفت مواد غیر مؤثر ہے تو کوئی بھی آپ سے آپ

Scanned with CamScanner

کی قابل خرید پروڈکٹ یا پروگرام کی قیمت ادا نہیں کرے گا۔

اپنی تشہیری مہم کے تمام مراحل کے دوران اس بات کا خیال رکھیے کہ آپ کا کسٹمر آپ سے خریداری کیوں کرے؟ اس لیے آپ کو مارکیٹنگ کے تمام تر بنیادی لوازمات کا خیال رکھنا ہوگا جیسے تعلق بڑھانا، اپنے گاہک کی ضرورت اور مسئلے کو سمجھنا اور اسے یہ سمجھانا کہ آپ کے پروگرامز یا کورسز کیسے اس کے لیے کارگر ہو سکتے ہیں۔ اس کے لیے آپ اسے اپنی ٹریننگ پروڈکٹ کے فوائد بتا سکتے ہیں، اپنے گزشتہ خریداروں کے تاثرات بیان کر سکتے ہیں اور انھیں مناسب قیمت ضمانت کے ساتھ دے سکتے ہیں۔

مارکیٹنگ! خاص کر ٹریننگ انڈسٹری میں ایک ماہر کی حیثیت سے مارکیٹنگ ایک بہت بڑا کام ہے۔ البتہ اس کے لیے ذیل میں چند اہم نکات دیے جا رہے ہیں جن سے آپ کو اپنے موضوع کے مطابق اپنی پروڈکٹ اور پروگرام کی مؤثر مارکیٹنگ کے لیے رہنمائی مل سکے گی۔

تشہیری مہم کے لیے اہم نکات

1- لوگوں کو کورسز کی قیمت ادا کرنے سے پہلے میں کچھ مفت مواد انھیں بھیج سکتا ہوں جو کچھ اس طرح کا ہوگا......

2- میرا پہلا کام جس کی سب سے پہلے تشہیر کروں گا وہ یہ ہے......

3- لوگ میری یہ پروڈکٹ اس لیے خریدیں گے کہ اس کے ذریعے اِن کو درج ذیل فوائد ملیں گے یا انہیں درج ذیل مسائل حل کرنے میں مدد ملے گی......

4- میرا کام دوسروں سے مختلف ہے کیوں کہ......

5- مجھے معلوم ہے کہ لوگوں کو اس پروڈکٹ سے مطلوبہ نتائج ملیں گے کیوں کہ......

6- اس ٹریننگ پروڈکٹ کی قیمت اس کی افادیت کے لحاظ سے بہت مناسب ہے

Scanned with CamScanner

کیوں کہ......

7- اس پروڈکٹ کی قیمت ادا کرتے ہوئے لوگوں کو یہ یقین ہونا چاہیے کہ......

8- لوگوں کو یہ پروگرام ابھی کرنے کی ضرورت اس لیے ہے کہ......

تشہیری مہم کے حوالے سے ایک بات ضرور ذہن نشین رہے کہ آپ یہ کام کبھی نہیں چھوڑیں گے۔ آپ ایک بڑے مشن کے پیغام رساں ہیں اور اس حیثیت سے یہ آپ کی ذمہ داری ہے کہ اپنے پیغام کو زیادہ سے زیادہ لوگوں تک پہنچائیں۔ یہ کام آپ اپنی ویب سائٹ اور فیس بک پیج سے بہت خوب لے سکتے ہیں۔ اس کے علاوہ بھی آپ مختلف آسان اور سستے طریقہ کار اختیار کر سکتے ہیں۔

8- مفت مواد کی ترویج

موجودہ دَور میں جب دنیا سمٹ کر آپ کی انگلیوں پر آچکی ہے، دو چیزیں آپ کے کام پر دنیا کی توجہ دلاتی ہیں: گوگل (انٹرنیٹ پر سرچنگ) اور سوشل میڈیا۔ ان دونوں جگہوں پر آپ کے مواد کی موجودگی اور لوگوں کی دلچسپی کی ضمانت صرف آپ کی آن لائن موجودگی ہے۔ اس ضمن میں آپ کو مفت آن لائن بلاگز (تحریریں)، پوڈ کاسٹ، ٹریننگ ویڈیوز ڈالنی ہوں گی۔ آپ جب یہ چیزیں آن لائن کریں گے تو آپ کے موضوع اور مارکیٹ کے کی ورڈ (Keyword) کے مطابق سرچ انجن آپ کی ویب سائٹ کو سامنے لے آئے گا۔ مثال کے طور پر اگر آپ اپنے موضوع پر پندرہ ویڈیوز یوٹیوب پر ڈالتے ہیں اور یوٹیوب پیجز پر اپنی ٹریفک لاتے ہیں تو آپ یہ ویڈیوز گوگل کے سرچ پیجز کے شروع ہی میں دیکھ لیں گے۔

بہت سے لوگ اس بات سے گھبرا جاتے ہیں کہ اگر ہم نے بہت کچھ مفت ہی انٹرنیٹ پر ڈال دیا تو ہمارے پاس کیا رہے گا لیکن یہ خام خیالی ہے اور درست نقطہ نظر نہ

Scanned with CamScanner

ہونے کی وجہ سے پیدا ہوتی ہے۔ آپ کو اپنے بہترین مشورے اور خیالات مفت میں بانٹ دینے چاہئیں۔ ہوسکتا ہے کہ یہ بات بہت سوں کے لیے درست نہ ہو لیکن اگر آپ ابھی جہاں اپنا پیغام دے رہے ہیں، کیا معلوم کہ دوبارہ آپ کو وہ پیغام دینے اور اپنی اہمیت ثابت کرنے کا موقع نہ ملے۔ دوسرے شعبوں میں لوگ اس بات کو سمجھتے ہیں لیکن ٹریننگ انڈسٹری میں جتنی زیادہ ضرورت اس نکتے کو عملی شکل دینے کی ہے، ٹریننگ سے وابستہ افراد اتنے ہی کم اس پر عمل کرتے ہیں۔

آپ کو پہلی ہی مرتبہ میں اپنی بہترین صلاحیتیں اور مہارتیں استعمال کر کے اپنا مواد تیار کرنا ہوگا۔ بہت ہی سادہ سا فارمولا یاد رکھیے گا کہ اگر لوگ آپ کے مفت مواد سے متاثر ہوں گے اور انھیں فائدہ ہوگا تبھی وہ آپ کی پروڈکٹ خریدنے کی خواہش کریں گے۔ ایسے میں فوراً لوگ اس خدشے میں مبتلا ہو جاتے ہیں کہ اگر ہم نے اپنا بہترین مواد لوگوں کو مفت میں دے دیا تو ہم سے بقیہ مواد کوئی نہیں خریدے گا۔ لیکن اس خوف میں مبتلا نہ ہوں کہ آپ کا مواد ختم ہو جائے گا۔ اگر آپ واقعی اپنے موضوع کے ماہر ہیں تو آپ اپنے موضوع سے متعلق مسلسل نیا سیکھتے رہیں گے اور آپ کے پاس جو نئی معلومات آئیں گی، وہ ہمیشہ دوسروں کے لیے قابل قدر ہوں گی۔ آپ کے خیالات، فلسفہ اور دانش وقت کے ساتھ ساتھ بہتر ہوتے رہتے ہیں۔

ابتدا میں آپ اپنے 'بلاگ سائٹ' پر چھوٹے چھوٹے مضامین تحریر کر کے شائع کیجیے۔ یوٹیوب اور فیس بک پر ویڈیوز بنا کر ڈالیے۔ یوں آپ کو اپنا پیغام پھیلانے اور لوگوں کی توجہ حاصل کرنے میں مدد ملے گی۔ آپ کسی بھی موضوع پر اپنے مشورے دے سکتے ہیں یا کوئی کام کرنے کا طریقہ بتا سکتے ہیں۔

آپ جتنا زیادہ مؤثر مواد آن لائن مضامین یا ویڈیوز وغیرہ کی صورت میں بیان کریں گے، اتنا زیادہ سرچ انجن آپ کو تلاش کرے گا۔ آپ اپنے فالوورز کو بھی کہہ سکتے

Scanned with CamScanner

ہیں کہ وہ آپ کی معلومات (مضامین اور ویڈیوز) کو اپنے سوشل میڈیا چینل پر شیئر کریں۔آپ کا مواد جتنا زیادہ ہوگا، اتنی زیادہ ٹریفک موجود ہوگی اور اتنی زیادہ شناخت اور پیسہ آپ کو ملے گا۔

مفت مواد کی ترویج کے متعلق اہم نکات

1- میں اپنے بلاگ پر جو دس مختصر مضامین لکھ سکتا ہوں، ان کے ممکنہ موضوعات یہ ہو سکتے ہیں......

2- دس مختصر ویڈیوز جو میں تیار کر کے اپنے یوٹیوب چینل پر دے سکتا ہوں، ان کے ممکنہ موضوعات یہ ہو سکتے ہیں......

3- میں تحریر یا ویڈیو کے ذریعے سب سے زبردست جس آئیڈیا کو شیئر کر سکتا ہوں، وہ یہ ہے......

4- سرچ انجن میں بہتر تلاش کے قابل ہونے کے لیے میں اپنی ویڈیوز اور تحریروں میں جو کی ورڈ (keyword) استعمال کروں گا وہ یہ ہیں......

5- جب میں اپنا تمام مواد اور معلومات آن لائن مفت میں رکھ دوں گا تو اس کے پڑھنے، سننے اور دیکھنے سے میرا مقصد یہ ہے کہ میرے متعلقین اگلا اقدام یہ کریں کہ......

9- معاونین (مددگار)

آپ اپنا پیغام اپنے تئیں ایک حد تک لے جا سکتے ہیں۔ چنانچہ یہ بہت اہم ہے کہ آپ اپنے شعبے میں ایسے ماہرین کی تلاش کریں جن کے مخاطبین آپ ہی کے موضوع اور تربیت سے دلچسپی رکھتے ہیں۔ اگر آپ کو ایسا ماہر مل جائے جس کے مداح، فالوورز اور سبسکرائبرز بہت ہوں اور وہ آپ کا پیغام نشر کرنے کو بھی تیار ہو تو آپ فوری طور پر اپنا

Scanned with CamScanner

پیغام بڑے حلقے میں پہنچانے کے قابل ہو جائیں گے اور آپ کی آمدن بڑھنے کے ذرائع بھی پیدا ہو جائیں گے۔ بعض لوگ اس کام کو بہت خوبی سے کرتے ہیں۔ لیکن محض ایسے کسی ماہر کے انتظار میں بیٹھے رہنا کہ وہ ملے گا تو میرا پیغام پھیلے گا، یہ بھی بہتر نہیں ہے۔

میرا ماننا ہے کہ اگر آپ کے پاس لوگوں کی زندگیوں کو بہتر کرنے والا پیغام ہے تو آپ کو کسی کی مدد کی خاص ضرورت نہیں ہے۔ کیوں کہ آپ جب لوگوں کو اپنا پیغام دیں گے اور ایک فرد کو آپ کے پیغام، مواد اور معلومات سے فائدہ ہوگا تو وہ اپنے حلقۂ احباب میں ضرور آپ کا تذکرہ کرے گا۔ مثال کے طور پر آپ نے گلی محلے میں علاج کرنے والے معالجین کو دیکھا ہوگا کہ وہ زیادہ تشہیر نہیں کرتے مگر اُن کا کلینک روزانہ بھرا ہوتا ہے، کیوں کہ اُن سے جو مریض ایک مرتبہ فائدہ اٹھاتا ہے، وہ اپنے حلقۂ احباب کے درجنوں مریضوں کو اس معالج کے بارے میں بتاتا ہے۔ یوں اس کا کلینک چلتا رہتا ہے۔

اگر میں یہاں اپنا ذکر کروں تو یقین کیجیے کہ مجھے ایسا کوئی ماہر نہیں ملا جو میرے پیغام کو اپنے بڑے حلقے تک پہنچاتا۔ میں نے تنِ تنہا کام شروع کیا۔ میں چھوٹے چھوٹے حلقوں اور اداروں میں جا کر بلا معاوضہ لیکچر دیتا تھا۔ اپنے گھر پر جب ہفتہ وار نشستیں شروع کیں تو اُن کی ویڈیو ریکارڈنگ کی اور اِن میں سے چند ویڈیوز وائرل ہو گئیں اور شہرت پھیلتی چلی گئی۔ مجھے کسی ماہر کی ضرورت نہیں پڑی۔ میرا یقین ہے کہ اگر میں لوگوں کی زندگیوں میں بہتری لانے کا ذریعہ بنوں گا تو یقیناً لوگ میری طرف متوجہ ہوں گے اور میری بات سنیں گے۔ اب حالات خاصے بدل چکے ہیں۔ ہم نے جب کام شروع کیا تو اس کام کا شعور ہی نہیں تھا۔ لوگ اسے کوئی کام نہیں سمجھتے تھے۔ آج یہ کام پاکستان میں باقاعدہ ایک انڈسٹری بننے جا رہا ہے۔ اس لیے اگر آپ کو ایسا پلیٹ فارم اور ذریعہ ملتا ہے جس کی بنیادیں مضبوط ہیں اور وہ آپ کو آپ کا پیغام پھیلانے کا موقع بھی فراہم کرتا ہے تو ضرور اپنی پیغام رسانی کے لیے اسے استعمال کیجیے۔

Scanned with CamScanner

ایسے تمام افراد اور ساتھیوں کے ساتھ مل کر آپ کا اصل ہدف یہ ہونا چاہیے کہ اپنی معلومات اور مواد کو اُن کے متعلقین تک پہنچائیں۔ آپ اُن کا انٹرویو بھی ٹیلی سیمینار پر لے سکتے ہیں یا ویبینار کا انتظام کر سکتے ہیں۔ اپنے یوٹیوب چینل کی تشہیر کر سکتے ہیں۔ لوگوں کو اپنے بلاگ پر آنے کا بھی کہہ سکتے ہیں۔ آپ چاہتے ہیں کہ آپ کے کام سے لوگ فائدہ اُٹھائیں۔ اس کے بعد آپ کا یہ ہدف ہونا چاہیے کہ لوگ آپ کے کام کو خریدیں۔ یہ تبھی ممکن ہوگا کہ جب آپ انھیں اپنی کوئی پروڈکٹ یا پروگرام تیار کر کے خریدنے کا بھی کہیں گے۔ یہ پورا عمل Affiliate Marketing کہلاتا ہے۔ دنیا کے بڑے ممالک میں اس پر بہت کام ہو چکا ہے البتہ پاکستان میں یہ تصوّر عام نہیں ہے۔

یہ اقدام کرنے سے پہلے بہت ضروری ہے کہ آپ پہلے کے آٹھ اقدامات کامیابی سے کر چکے ہوں۔ اگر آپ نے اس سے پہلے کوئی کام کر کے اپنے کام کی بنیاد نہیں بنائی تو یہ مناسب نہیں ہوگا کہ آپ کسی سے اپنے پیغام کی ترویج کا کہیں۔ آپ کو ایسے بہت سے افراد مل جائیں گے جنھوں نے اپنے پیغام کی ترویج کے لیے ملک کے بڑے ذرائع استعمال کیے لیکن اُن کے پاس کوئی اچھی قابلِ عمل ٹریننگ پروڈکٹ یا پروگرام نہیں تھا اس لیے وہ اس ترویج سے آنے والے لوگوں کو اپنا کسٹمرز نہیں بنا سکے۔

ایسا بھی ہوتا ہے کہ کسی ماہر کو ابتدا میں جو کلائنٹس ملتے ہیں وہ انھی پر اکتفا کر لیتا ہے اور اپنی پیغام رسانی کے طریقہ کار اور معیار میں بہتری کی تدبیر نہیں کرتا۔ جب کسی فرد کو پہلے سے بہتر شے نہیں ملے گی تو وہ وہاں سے بدظن ہوگا اور کسی دوسری جگہ جا کر فائدہ حاصل کرنا چاہے گا۔ ایسا بہت ہوتا ہے۔ اس لیے آپ اس سے محتاط رہیے اور اپنے ساتھ ایسا نہ ہونے دیجیے گا۔ پہلے حقیقی معنوں میں کچھ ایسا تیار کیجیے جو واقعی دوسروں کے لیے بہت فائدہ رساں ہو پھر کسی دوسرے سے اس کی ترویج کا کہیے۔ اس سلسلے میں درج ذیل نکات آپ کے سامنے رہنے چاہئیں:

Scanned with CamScanner

معاونین کے متعلق اہم نکات

1- دیگر ماہرین جو میرے ہی موضوع پر ٹریننگ کرا رہے ہیں وہ یہ ہیں......

2- ان ماہرین کے مخاطبین اور فالورز کی تعداد سوشل ایپس ٹویٹر اور فیس بک وغیرہ پر یہ ہے......

3- وہ اپنی ویب سائٹ پر جو مصنوعات فروخت کے لیے پیش کر رہے ہیں وہ یہ ہیں۔۔۔

4- اُن کی ٹریننگ پروڈکٹس کی قیمت یہ ہوتی ہے......

5- یہ ماہرین اِن اقدار کے ساتھ زندگی گزارتے ہیں......

6- یہ ماہرین عموماً جو جملہ بولتے ہیں......

7- ان ماہرین کی ترجیحات بہ ظاہر......

8- ان ماہرین کے کسٹمرز میرے پاس موجود معلومات میں سے ان معلومات کو اہمیت دیں گے......

10- اَقدار

جو اقدامات بیان کیے گئے ہیں ان کے علاوہ آپ کو اپنے سامعین کو سمجھنے کے لیے مزید کام کرنے کی ضرورت ہوگی اس کے لیے آپ کو اپنے موضوع اور اپنے متعلقین کے مطابق مزید گہرائی میں جانا ہوگا۔ نئی مصنوعات تخلیق کرنا ہوں گی۔ ویب سائٹ کو اپڈیٹ کرنا ہوگا۔ اس کی مزید تشہیر کرنا ہوگی۔ اپنے پیغام کی ترویج کے لیے ایسے افراد تلاش کرتے رہنا ہوگا جن کے ذریعے آپ اپنے پیغام کی ترویج کر سکیں۔ یہ آپ کا ایک دفعہ کا کام نہیں بلکہ مستقل کام ہے۔

درج بالا اقدامات کو ذہن میں رکھتے ہوئے آپ مزید درج ذیل تین اقدار کا

بھی خیال رکھیں کیوں کہ ان تینوں نے مجھے ٹریننگ انڈسٹری میں آگے بڑھنے اور لاکھوں افراد تک اپنا پیغام پہنچانے میں بہت مدد دی۔

پہلی قدر''امتیاز'' ہے:

یعنی آپ دوسروں سے منفرد ہوں۔ اگر آپ اپنا پیغام تخلیق کرتے ہوئے اور اس کی تشہیر کرتے ہوئے اس بات کا خیال رکھیں گے کہ آپ دوسرے ماہرین سے کیوں کر منفرد ہیں تو آپ دوسروں سے کہیں زیادہ تیزی سے آگے بڑھنے اور اپنا پیغام پہنچانے کے قابل ہوں گے۔ آپ وہ کامیابی پاسکیں گے جس کے دوسرے لوگ ابھی خواب ہی دیکھ رہے ہیں۔ اس دنیا میں اور خاص کر ٹریننگ انڈسٹری میں اُن لوگوں کی کوئی حیثیت نہیں جو دوسروں کی نقل کرنے والے ہیں۔ جتنا زیادہ اپنے اندر جھانک کر اپنی امتیازیت یعنی منفرد خوبیوں کو نمایاں کرنے کے قابل ہوں گے، اتنا زیادہ آپ کے پیروکار اور مداح بنیں گے اور آپ اتنے ہی زیادہ مؤثر ثابت ہوں گے۔

جہاں تک مواد اور معلومات کا تعلق ہے، میں نے اس میں ہمیشہ اپنی امتیازیت اور انفرادیت برقرار رکھنے کی پوری کوشش کی ہے۔ اگر آپ نے میرے ویڈیو لیکچرز دیکھے ہوں جو یوٹیوب اور دیگر ویب سائٹس پر موجود ہیں تو آپ کو اس کا بخوبی اندازہ ہوگا۔ میں اپنی گفتگو میں جو باتیں پیش کرتا ہوں، وہ دوسرے ماہرین سے مماثلت نہیں رکھتیں اور معلومات و انداز بھی منفرد ہوتا ہے۔ یہ تب ممکن ہوتا ہے جب آدمی اپنی تلاش کر لیتا ہے۔ میری زندگی میں اللہ رب العزت نے مجھے بہت جلد ہی یہ شعور دے دیا تھا کہ مجھے کیا کرنا ہے۔ خود آگہی نے مجھے اپنے اندر سے اپنے مزاج اور شخصیت کے مطابق اپنا پیغام تخلیق کرنے اور تشہیر کرنے کا حوصلہ دیا۔ یہی میرا امتیاز بنا۔ جو لوگ دیگر ماہرین کی نقل اس لیے کرنے کی کوشش کرتے ہیں کہ اگر ہم بھی اُن کی طرح کریں گے تو اتنے ہی کامیاب ہو جائیں گے، وہ بڑی غلط فہمی میں ہیں۔ آپ اپنی فطرت کو دبا کر اور کسی کی

Scanned with CamScanner

نقل کر کے مستقل کامیابی حاصل نہیں کر سکتے۔ لہٰذا اگر آپ تادیر اس انڈسٹری میں زندہ رہنا چاہتے ہیں تو آپ کو اس انڈسٹری پر گہری نظر رکھنا ہوگی اور یہ جائزہ لیتے رہنا ہوگا کہ آپ کا 'پیغام اور طریقۂ پیغام رسانی' کتنا مؤثر اور جان دار ہے اور ہر دن اس کے لیے کون سے مزید اقدامات کیے جا سکتے ہیں۔ کیا آپ کے مواد اور انداز میں وہ انفرادیت موجود ہے جو آپ کو دوسروں سے ممتاز کرتی ہو؟

دوسری قدر "باکمال ہونا" ہے:

ماہر ٹرینر بننے کے لیے یہ خیال رکھنا بھی بہت ضروری ہے کہ آپ جو کچھ کرتے ہوں، وہ باکمال ہو۔ جسے عموماً Excellence کہتے ہیں۔ آپ کسی شعبے میں، کسی عہدے پر اور کسی بھی حیثیت میں ہوں، اگر کمال درجے پر کام کریں گے تو دوسروں سے کہیں آگے بڑھ جائیں گے۔ میرے نزدیک کمال یہ ہے کہ اپنے کیریر اور کسٹمرز کو اپنی بساط اور کوشش سے بڑھ کر اہمیت دی جائے۔ میں جب کاؤنسلنگ/کوچنگ کرتا ہوں تو اپنے کلائنٹس کو یہ باور کراتا ہوں کہ 'باکمال ہونا' کسی ایک شعبے یا فرد تک محدود نہیں، یہ ہمارے اندر، ہمارے اسٹاف میں حتیٰ کہ ہمارے کسٹمرز میں بھی ہونا چاہیے۔

ہمیں اپنے کام میں مسلسل بہتر سے بہتر ہوتے رہنا چاہیے۔ ٹریننگ انڈسٹری میں اپنے کمال پر کام کرنا اور پھر اس کمال پر باقی رہنا بہت مشکل ہے کیوں کہ اکثر ہمارے ارد گرد بہت سے مداح اور پیروی کرنے والے ہوتے ہیں جن کی وجہ سے ہم اس دھوکے میں پڑ جاتے ہیں کہ ہم تو بہت آگے بڑھ چکے ہیں۔ یہ خام خیالی آرام میں ڈال دیتی ہے اور اپنی مہارتوں کو مزید بہتر کرنے میں ہمارے آڑے آجاتی ہے لیکن حقیقی ماہر وہ افراد ہوتے ہیں جو خود کو مسلسل بہتر سے بہتر قلم کار، مقرر، ٹرینر، کوچ، مارکیٹر، کاروباری کنسلٹنٹ اور لیڈر بنانے کی ہر دن کوشش کرتے رہتے ہیں۔ اُن کے اندر ایک جذبہ ہوتا ہے کہ ہم اپنے تئیں بہترین بنیں اور معاشرے کے لیے جو بہترین کام کر سکتے ہیں وہ کام

کریں۔ وہ یہ بھی جانتے ہیں کہ اپنے تئیں بہتری سے اُن کے برانڈ اور کام کو بھی فائدہ ہوگا۔

بات جب کمال یا ایکسی لینس کی ہو تو یہ بات بھی ذہن نشیں رہے کہ اس کا معاملہ محض اپنی ذات تک محدود نہیں۔ آپ اور آپ سے متعلق ہر شے سے آپ کا کمال جھلکنا چاہیے۔ حتیٰ کہ آپ کے سٹاف ممبرز اور کسٹمرز سے بھی اس کمال کا پتہ ملنا چاہیے۔ ہم اُن کی تربیت ایسے کریں کہ وہ جو کچھ کرتے ہیں، بہترین کرنے پر فوکس کرنا شروع کردیں۔ بہت سے ماہرین اس نکتے کا خیال نہیں رکھتے جس کی وجہ سے وہ اپنے کام کو اعلیٰ معیار کا بنانے سے محروم رہتے ہیں۔

اگر آپ اپنے کلائنٹس کو بھی اُن کا ہنر باکمال کرنے کی ترغیب دیں گے تو جلد ہی وہ آپ کی اس ترغیب کے قائل ہوجائیں گے اور وہ آپ کو اپنا کوچ اور رہنما سمجھنے لگیں گے۔ پھر وہ آپ کے مستقل کلائنٹس بننا چاہیں گے۔ کیوں کہ انھیں یہ اندازہ ہوگا کہ آپ انھیں اُن کے لحاظ سے بہترین بنا رہے ہیں اور یہ کسی بھی فرد کے لیے نہایت اہم احساس ہوتا ہے۔ وہ آپ کے مرہونِ منت ہوں گے، کیوں کہ کوئی دوسرا انھیں یہ سب کچھ نہیں دے رہا ہوگا۔

تیسری قدر 'خدمت' ہے:

ایکسپرٹ / ٹریننگ انڈسٹری کی بنیاد ہی لوگوں کی خدمت اور درپیش مسائل کو حل کرنا ہے۔ میرے مطابق یہ کام قابلِ قدر معلومات فراہم کرتے ہوئے دوسروں کی مدد کرنا اور اُن کی زندگیوں کو بہتر کرنا ہے۔ خدمت کا کام دو طرح سے اہم ہے۔ اوّل، اس کا مطلب ہے کہ اس کام کی اہمیت و عظمت آپ کے دل و دماغ میں ہو۔ جو ماہر اس کام میں موجود ہیں اور لاکھوں لوگوں تک اپنا پیغام پہنچا چکے ہیں اور اِس کام سے کما بھی رہے ہیں وہ صرف اس وجہ سے اس کام میں ہیں کہ وہ لوگوں کی خدمت بھی کر رہے ہیں۔ وہ

Scanned with CamScanner

جن لوگوں کی خدمت اور مدد کرتے ہیں ان کے بارے میں فکرمند بھی رہتے ہیں۔ یہ بہت ضروری ہے کہ آپ بطور ماہر جو کوئی وعدہ کریں اس سے زیادہ نبھائیں۔ جو لوگ ای میل یا فون کے ذریعے رابطہ کریں، انھیں اسی دن جواب دیں۔ انھیں اطمینان دلائیں کہ جو کہا گیا ہے، وہ پورا ہوگا۔ ایسے طریقے تلاش کریں کہ جن سے اپنے متعلقین اور کسٹمرز کی زندگی میں زیادہ سے زیادہ بہتری پیدا کی جا سکے۔ یہ تمام شرائط اگرچہ ہر کام کے ساتھ ہیں لیکن اس کام سے وابستہ افراد کو چاہیے کہ وہ اپنے کلائنٹس کی خدمت پر کمال درجے فوکس کریں۔ اس کام کی خاصیت یہ ہے کہ اکثر اوقات آپ کا نام ہی آپ کا بزنس ہوتا ہے۔ شاید اسی وجہ سے اس انڈسٹری کے زیادہ تر کام اُن کے بانیوں کے ناموں ہی سے جانے جاتے ہیں جیسے ٹونی روبنس اور روبن شرما وغیرہ۔ لہٰذا اگر آپ اپنے کلائنٹس اور متعلقین کا خیال نہیں کریں گے تو بہت تیزی سے آپ کے بارے میں بات پھیلے گی اور آپ کا نام، آپ کا برانڈ اور آپ کا پورا کام بہت تیزی سے تباہی کی طرف جائے گا۔ اس لیے اپنے کلائنٹس کا ہر وقت خیال رکھنا بہت ہی ضروری ہے۔

اقدار کے متعلق اہم نکات

1- ایکسپرٹ انڈسٹری میں مجھے جو شے منفرد بناتی ہے وہ......

2- میں جو کچھ کرتا ہوں ان تمام کاموں میں باکمال ہونے کے لیے اس لیے پُرعزم ہوں کہ......

3- میں یہ کام اس لیے ترجیحاً کرتا ہوں کہ......

ان معلومات کو تحریر کرنے کا مقصد یہ ہے کہ آپ کو اپنے نئے کیریر کے بارے میں کچھ معلوم ہو۔ میرے مطابق اگر آپ درج بالا اقدامات کو یکے بعد دیگرے، بار بار کریں گے تو آپ ماہر کی حیثیت سے اپنا نام اور شناخت بنا لیں گے۔

Scanned with CamScanner

ایکسپرٹ انڈسٹری اور پیسہ

نہایت خوش حالی اور نہایت بدحالی، برائی کی طرف لے جاتی ہے۔

بو علی ابن سینا

گزشتہ صفحات میں آپ ماہر بننے کے دس بنیادی نکات جان چکے ہیں۔ یہاں سے قومی اور بین الاقوامی سطح پر استعمال کیے جانے والے وہ طریقے بیان کیے جا رہے ہیں جو کسی بھی ماہر ٹریز کے لیے پیسہ کمانے کے حوالے سے مفید ہو سکتے ہیں۔

میں جب لوگوں کو یہ بتاتا ہوں کہ وہ لوگوں کو اپنی زندگی کی کہانی سنا کر اور مشورے دے کر نہ صرف اپنی زندگی بہتر کر سکتے ہیں بلکہ پیسہ بھی کما سکتے ہیں تو اکثر لوگ یہ یقین نہیں کرتے کیوں کہ لوگوں کو یہ سمجھ ہی نہیں آتی کہ یہ کیسے ممکن ہو سکتا ہے۔ اس کی بڑی وجہ یہ ہے کہ پاکستانی معاشرے میں ابھی اس کا رواج عام نہیں ہے اور لوگ اس سے واقف بھی نہیں۔ لیکن علم نہ ہونے کا مطلب یہ بھی نہیں ہے کہ اس شے کا وجود ہی نہ ہو۔ لہٰذا اس موضوع یعنی کہ ایکسپرٹ انڈسٹری اور پیسے کے درمیان تعلق کو بیان کرنے کا ایک مقصد یہ بھی ہے کہ بہت سی غلط فہمیاں دور ہو سکیں۔

آگے بڑھنے سے پہلے چند باتیں عرض کر دینا مناسب سمجھتا ہوں۔ اوّل بہت سے لوگوں کی طرح مجھے پیسے کی کبھی کوئی خواہش نہ تھی اور نہ میں نے اِس کام سے پیسہ کمانے کے بارے میں سوچا تھا۔ میرا مقصد اگر تھا تو وہ یہ کہ کیسے میں اپنا پیغام زیادہ سے زیادہ لوگوں تک پہنچا سکتا ہوں، نہ کہ زیادہ سے زیادہ پیسہ کمانا۔ میرے خیال میں اس کی بنیادی

Scanned with CamScanner

وجہ میری تربیت اور نگہداشت کا ایک انداز تھا۔ میرے والد گجرات کے ایک قصبے سے نقل مکانی کر کے لاہور آئے تھے۔ وہ یہاں ملازمت کرتے تھے۔ زندگی کے اِس حصے میں پیسہ اتنا زیادہ نہیں تھا، اِن ادوار سے میں نے کئی اہم اسباق سیکھے۔ سب سے پہلے یہ کہ پیسہ زندگی کے لیے بہت اہم ہے۔ اگرچہ پیسہ سب کچھ نہیں، مگر اپنی اہمیت رکھتا ہے۔ اگر آپ بڑے حلقے میں اپنا پیغام دینا اور جاری رکھنا چاہتے ہیں تو اس کے لیے زیادہ پیسہ درکار ہوگا۔ میرے لیے یہ بات سمجھنا بہت مشکل تھا لیکن جب میں آگے بڑھا، سی ایس ایس کیا اور ایسے اداروں میں کام کیا تو وہاں ظاہری معیار کی اہمیت تھی، نیز ٹریننگ انڈسٹری کے طریقے دیکھے تو معلوم ہوا کہ پیسہ ہونا بھی ضروری ہے بلکہ بہت ضروری ہے۔ چنانچہ اگر آپ اپنا پیغام دنیا میں پھیلانا اور اسے تادیر جاری رکھنا چاہتے ہیں تو آپ کو پیسے کی ضرورت لازماً ہوگی۔ لیکن کبھی بھی آپ ایک ایسے مصنف، مقرر، کوچ، لیڈر یا آن لائن مارکیٹر نہ بنیں جس کا پیغام اس لیے اپنی موت آپ مر جائے کہ وہ اپنے وقت کا بیشتر حصہ پیسے کی تگ و دَو ہی میں گزار رہا ہو۔

یہاں اہم سوال یہ ہے کہ قومی اور بین الاقوامی سطح پر ٹریننگ انڈسٹری کے ماہرین پیسہ کیسے کماتے ہیں؟ یہ کیسے ممکن ہے کہ ایک بڑا ادارہ قائم کیے بغیر، کوئی ٹھوس عمارت کی بنیاد رکھے بغیر ہی آپ لاکھوں روپیہ کمالیں؟ آیئے، اس سوال پر بات کرتے ہیں۔

قومی اور بین الاقوامی سطح پر ٹریننگ انڈسٹری میں کام کرنے والے ماہر ٹرینیز ذیل میں دی گئی چھ سرگرمیوں میں سے کسی ایک یا زائد سرگرمیوں سے پیسہ کماتے ہیں:

- تصنیف و تالیف
- تقریر
- سیمینارز
- کوچنگ
- کنسلٹنگ
- آن لائن مارکیٹنگ

مصنف کی حیثیت سے ایک ماہر اپنے مشورے اور معلومات تحریر کرتا ہے اور اس کا

معاوضہ لیتا ہے۔ کتاب لکھنا اس کا ایک بہت روایتی اور عام طریقہ کار ہے۔ تاہم اب مزید طریقے بھی موجود ہیں۔ بعض لوگ چھوٹے چھوٹے کتابچے لکھتے ہیں، ای بکس (E-Books) تیار کرتے ہیں، گائیڈ بکس لکھتے ہیں، ممبر شپ سائٹ کے بلاگ تیار کرتے ہیں، سلسلہ وار مضامین تحریر کرتے ہیں اور ویب سائٹ کے ماہ وار نیوز لیٹر تحریر کرتے ہیں۔

مقرر (اسپیکر) کی حیثیت سے ماہرین پریزنٹیشن دیتے ہیں، کسی موضوع پر گفتگو کرتے ہیں یا ٹریز کی حیثیت سے دو گھنٹے سے لے کر دو دن تک کی ٹریننگ کراتے ہیں اور ادارے کو تفصیل کے ساتھ معلومات فراہم کرتے ہیں۔ آج کل ایک نیا طریقہ کار جو سب سے زیادہ استعمال کیا جا رہا ہے، وہ یہ ہے کہ مقرر ایک پروموٹر کا انتخاب کرتا ہے جہاں بہت سے سامعین و حاضرین و متعلقین ہوتے ہیں۔ تقریباً اَسی نوے منٹ مقرر بات کرتا ہے اور پھر آخری دس پندرہ منٹ میں اپنی کوئی پروڈکٹ یا پروگرام حاضرین و متعلقین کو فروخت کے لیے پیش کرتا ہے۔ اس صورت میں مقرر کو تبھی پیسہ ملتا ہے جب اس کی ٹریننگ پروڈکٹ فروخت ہو جائے۔ فروخت کی صورت میں مقرر اور پروموٹر کے درمیان منافع ففٹی ففٹی ہو جاتا ہے۔ ایک عام طریقہ یوٹیوب پر اپنا چینل بنا کر وہاں اپنی ویڈیوز ڈال کر اس سے منافع کمانا بھی ہے۔

''سیمینار لیڈر'' مختلف سیمینار منعقد کرتے ہیں۔ عموماً انھیں ورکشاپ، کانفرنس، ایجوکیشنل ریٹریٹ، ٹریننگ انسیٹو وغیرہ کا نام دیا جاتا ہے۔ سیمینار کے ذریعے اکثر اچھا منافع کمایا جا سکتا ہے۔ لائیو سیمینار کے ذریعے ماہرین اپنے موضوع پر جامع بات کرتے اور اپنی شناخت بناتے ہیں۔ یہ بھی ایک مؤثر طریقہ کار ہے۔

لائف کوچ اور بزنس کوچ کی حیثیت سے ماہر انفرادی طور پر یا مخصوص گروپ کو کوچنگ سیشن دیتا ہے اور معاوضہ لیتا ہے۔ کوچنگ کا سب سے عام طریقہ کار یہ ہے جس

Scanned with CamScanner

میں کلائنٹ فی گھنٹہ کے حساب سے اپنے کوچ کو فیس دیتا ہے اور مشورہ لیتا ہے۔ اس عمل کے دوران کوچ اپنے کلائنٹ سے ایک گھنٹہ آمنے سامنے یا پھر فون پر بات کرتا ہے۔ مسائل کی نوعیت کے اعتبار سے گفتگو کا یہ سلسلہ ایک ہفتے سے تین مہینے تک جاری رہ سکتا ہے۔ انفرادی کوچنگ کا سب سے بڑا فائدہ یہ ہے کہ ایک فرد کو خاص کر اپنے انفرادی/ذاتی مسئلے یا مرض کے بارے میں رہنمائی مل جاتی ہے۔

کنسلٹنٹ کی حیثیت سے ماہرین ایک تجارتی ادارے سے فی گھنٹہ یا فی پروجیکٹ معاوضہ لیتے ہیں۔ وہ اپنے مخصوص شعبے میں تجربے کی بنیاد پر کسی خاص منصوبے کے بارے میں مجموعی طور پر یا منصوبے کے مخصوص حصے کے بارے میں رہنمائی فراہم کرتا ہے۔ دَورِ حاضر میں، یہ طرز کسی ماہر کے لیے ایک بڑی نعمت سے کم نہیں۔ اس کے لیے آپ کو ادارہ جاتی کلائنٹ تلاش کرنا ہوگا، انھیں اپنی خدمات سے آگاہ کرنا ہوگا۔ انھیں یہ ضمانت بھی دینا ہوگی کہ آپ کی مشاورت و معاونت سے وہ اپنے موجودہ مسائل کو حل کرنے کے قابل ہوسکتے ہیں۔ ابتدا میں یہ عمل دشوار ہوتا ہے لیکن آپ کے چند کلائنٹ آپ سے مطمئن ہوگئے تو وہی اپنے حلقہ احباب میں سے لوگوں کو آپ کی طرف بھیجیں گے۔

آن لائن مارکیٹر کی حیثیت سے ماہرین اپنی مہارت اور معلومات کو معلوماتی پروڈکٹس اور پروگراموں کی صورت میں تیار کرکے پیش کرتے ہیں اور انھیں فروخت کرکے آن لائن پیش کرتے ہیں تاکہ لوگ ان سے یہ خریدیں۔ یہ ماہرین کی ایک نئی قسم ہے۔ کیوں کہ انٹرنیٹ کے آنے کے بعد روایتی طرز کی مارکیٹنگ کم ہوگئی ہے اور آن لائن مارکیٹنگ کو ترویج ملی ہے۔ چنانچہ ماہرین اپنی ٹریننگ ویبنار، سافٹ ویئر، ممبرشپ، ڈاؤن لوڈ وغیرہ کے ذریعے پیش کرتے ہیں۔ آن لائن فروخت کے لیے ویب سائٹ بنانا آسان اور سستا کام ہے جہاں کلائنٹس آکر بآسانی کوئی بھی شے، ٹریننگ پروڈکٹس وغیرہ کی قیمت ادا کرسکتا ہے۔ الغرض کسی بھی شعبے کا ماہر بن کر آپ بھی اپنے کام کو

Scanned with CamScanner

آمدن کا ذریعہ بنا سکتے ہیں۔

قومی اور بین الاقوامی سطح پر ٹریننگ انڈسٹری کی سب سے بڑی خوبی یہ ہے کہ درج بالا تمام اقسام کے ماہرین خواہ وہ مصنف ہوں، مقرر، سیمینار لیڈر، کوچ، کنسلٹنٹ یا مارکیٹر ہر کوئی اپنے مزاج اور طرزِ حیات کے مطابق کسی بھی طریقہ کار کا انتخاب کرتا ہے۔

لہٰذا آپ بھی ایک مصنف اور آن لائن مارکیٹر کی حیثیت سے اپنا کام شروع کر سکتے ہیں۔ جیسے پبلک اسپیکر، سیمینار لیڈر کے ماہر ٹریز کی حیثیت سے کام شروع کر سکتے ہیں۔ اسی طرح اگر آپ کسی ایک طریقہ کار کا انتخاب کرنے کی بجائے ایک سے زائد یا یکے بعد دیگرے چھے کی چھے شاخوں میں کام کرتے ہیں تو کہیں زیادہ آمدن کے مواقع آپ کو میسر آ سکتے ہیں۔ کیوں کہ ذرائع آمدن جتنے زیادہ ہوں گے، بہ ظاہر آمدن بھی اتنی زیادہ متوقع ہوگی۔ مثال کے طور پر میں اب تک ایک صاحبِ کتاب، موٹیویشنل اسپیکر، کاؤنسلر یا کوچ کی حیثیت سے کام کرتا آیا ہوں۔ بعض بڑی کمپنیاں مجھ سے رُو بہ رُو کنسلٹنسی بھی لیتی ہیں اور اسی کی روشنی میں اپنے پروجیکٹ شروع کرتی ہیں۔ لہٰذا دیگر تمام ماہرین کی طرح آپ بھی لوگوں کے لیے اپنی خدمات دینے کے ساتھ ساتھ اچھی کمپنیوں یا کارپوریٹ ٹریننگز سے کما بھی سکتے ہیں۔

آپ کو ماہر کی حیثیت سے خود کو دنیا کے سامنے پیش کرنے کے لیے ایک فون، ایک لیپ ٹاپ اور ایک پیغام کی ضرورت ہے۔ اس کے بعد آپ کو اپنا پیغام زیادہ سے زیادہ لوگوں تک پہنچانے کے لیے کچھ اقدامات کرنے ہیں۔ اگر آپ پلان کے مطابق کام کریں گے تو بطور ماہر آپ کے کام اور منافع بخش بزنس کی بنیاد مضبوط ہو سکتی ہے۔ یہ منصوبہ ایسے افراد کے لیے بہترین ہے جو اگلے ایک سال میں کمانا چاہتے ہیں اور وہ بھی کسی بڑے سیٹ اَپ یا سرمایہ کاری کے بغیر۔ تقریباً ہر انڈسٹری میں یہ بہت چیلنج والا مسئلہ ہو سکتا ہے۔ لیکن ایکسپرٹ / ٹریننگ انڈسٹری میں یہ سادہ عمل ہے۔ اگرچہ اس کے لیے

Scanned with CamScanner

آپ کو کوئی ملازمین رکھنے کی ضرورت ہے اور نہ بڑے دفتری نظام کی۔ مگر آپ کو مشورے کے لیے ایک اکاؤنٹنٹ اور چیزوں کو منظّم کرنے کے لیے ایک اسسٹنٹ کی ضرورت ہوگی۔ یہ لائحہ عمل کچھ بنیادی کاوشوں پر مشتمل ہے۔ یہ وہ پانچ عوامل ہیں جن پر بین الاقوامی سطح کے ٹرینرز بھی عمل پیرا ہیں۔ آپ بھی انہی عوامل کو اپنا کر بہترین نتائج حاصل کر سکتے ہیں۔

1: کم قیمت معلوماتی پروگرام تخلیق کیجیے!

آپ کا جو بھی موضوع ہے، اس کے اندر رہتے ہوئے یعنی اس موضوع سے متعلق معلومات پر مشتمل ایک کورس تیار کیجیے، لیکن یہ کورس کم قیمت ہو۔ معلوماتی پروڈکٹ میں ٹریننگ کا مواد، آپ کے مشورے، کامیابی کی حکمت عملی وغیرہ شامل ہو سکتی ہیں۔ اس قیمت میں ایک کتاب ہو سکتی ہے، سی ڈی آڈیو پروگرام یا ڈی وی ڈی ہوم اسٹڈی کورس ہو سکتا ہے۔ اگرچہ امریکا، یورپ وغیرہ میں درج بالا پروڈکٹ دستیاب ہیں اور ان کی بہت بڑی مارکیٹ بھی ہے۔ لیکن پاکستان میں کتاب کے سوا سمعی یا بصری پروڈکٹ کا رواج عام نہیں ہے۔ زیادہ تر لوگ اُنھیں خریدتے بھی نہیں ہیں۔

ہمارے ہاں جو لوگ ایکسپرٹ انڈسٹری میں آتے ہیں، وہ کتاب لکھنے ہی کو اوّل و آخر کمال سمجھتے ہیں۔ بالخصوص ایسے کئی نوجوان ہیں جو سیلف ڈویلپمنٹ کے موضوع پر کم از کم ایک ایک کتاب لکھ چکے ہیں۔ اس کے علاوہ کچھ نیا کرنے، تحقیق کرنے اور اپنی تخلیقی صلاحیت کو استعمال کرنے کی شدید ضرورت ہے۔

2: کم قیمت سبسکرپشن پروگرام تیار کیجیے!

آپ اپنی ویب سائٹ پر ہفتہ وار، ماہ وار یا سالانہ ممبرشپ بھی پیش کر سکتے ہیں۔ ٹیکنالوجی نے یہ بہت آسان کر دیا ہے کہ آپ ایک پروگرام یا پروڈکٹ چند دن محنت

Scanned with CamScanner

کر کے تیار کریں اور پھر اسے اپنی ویب سائٹ پر رکھ دیں۔ اس کے بعد اس پر ممبر شپ گیجٹ انسٹال کر کے اسے عوام کے لیے دستیاب کر دیں۔ اس پر آپ کو ابتدا میں خاصی محنت کرنا پڑے گی لیکن ایک مرتبہ جب آپ نے ویب سائٹ پر یہ رکھ دیا تو اب یہ آپ کی پروڈکٹ ہے۔ آپ اسے تا دیر نفع کا ذریعہ بنا سکتے ہیں۔ اس کے بعد آپ کا کام یہ ہے کہ ہر ہفتے یا ہر ماہ اس پر مزید مواد اور معلومات شائع کرتے رہیں جس سے آپ کے ممبرز استفادہ کرتے رہیں۔ ترقی یافتہ ممالک میں ایسی کئی ویب سائٹ سروسز ہیں جو یہ کام کر رہی ہیں، لیکن ابھی پاکستان میں ایسی کوئی ویب سائٹ موجود نہیں جو باقاعدہ ممبر شپ دیتی ہو۔ بہ ہر کیف، آپ کے پاس یہ انتخاب ضرور موجود ہے۔

ایسے ممبر شپ پروگراموں میں آپ کو ہر ماہ کم از کم ایک کانفرنس کال ضرور کرنی ہوگی جس میں آپ اپنے ممبرز سے براہِ راست مخاطب ہوں گے۔ ایک انتخاب یہ بھی ہے کہ اپنے ممبران کو آڈیو نیوز لیٹر بھیجیں۔ اگر آپ مناسب سمجھیں تو خود مواد تیار کرنے کے ساتھ ساتھ فری لانسرز کو بھی مضامین تحریر کرنے یا ٹریننگ وڈیوز تیار کرنے کے لیے بھی معاوضہ پر رکھ سکتے ہیں۔ یا پھر اِس کام میں کسی ماہر سے شراکت کر سکتے ہیں۔ اس ضمن میں آپ کے پاس بے شمار انتخابات موجود ہیں۔ یہ آپ کی تخلیقی صلاحیت پر منحصر ہے کہ آپ کب، کتنا اور کیسے اس سے فائدہ اٹھاتے ہیں۔

یہاں سب سے اہم نکتہ یہ ہے کہ آپ کا پیش کردہ مواد معیاری ہو۔ آپ ویب سائٹ کو خوب دلکش ہی کیوں نہ بنالیں، لیکن اگر اس میں پیش کردہ مواد اور معلومات غیر معیاری ہوں گی تو آپ کو سوائے چند وزیٹرز کے کچھ نہیں ملے گا۔ ابتدا میں آپ ویب سائٹ کی دلکشی اور مارکیٹنگ کے ذریعے چند ممبر بنالیں گے، لیکن بعد میں وہ بھی نہیں رہیں گے گے۔ لہٰذا اپنے بہترین مواد پر خاص توجہ اور محنت سے کام کریں۔

Scanned with CamScanner

3: اوسط قیمت کا معلوماتی پروگرام تیار کیجیے!

اگلا انتخاب اوسط قیمت کا معلوماتی پروگرام یا پروڈکٹ تیار کرنا ہے۔ اس پروڈکٹ کی قیمت کم قیمت پروڈکٹ سے نسبتاً زیادہ ہوگی جو چھ ہزار سے بیس پچیس ہزار روپے تک ہوسکتی ہے۔ مثال کے طور پر آپ ڈی وی ڈی پر مشتمل ایک ویڈیو ہوم اسٹڈی کورس تیار کرسکتے ہیں۔ اس میں اس ویڈیو پروگرام کا پی ڈی ایف ٹرانسکرپٹ اور ورک بک بھی دی جاسکتی ہے۔

اس پروڈکٹ کے ساتھ آپ اپنے خریداروں کو اپنے ساتھ مربوط رکھنے کے لیے اگر ماہانہ ویڈیو کال یا ویبینار کا اہتمام کرلیں تو زیادہ بہتر ہوگا۔ یہ ویڈیو کال بونس ہوگی اور آپ کے خریداروں کو یہ احساس دلائے گی کہ اس قیمت میں جو کچھ طے کیا گیا ہے، آپ انھیں اس سے زیادہ دے رہے ہیں۔ یاد رکھیے! کسٹمرز کو مستقل بنانے کا بہت بڑا راز اس نکتے میں پوشیدہ ہے کہ آپ نے جو دینے کا کہا ہے، اس سے زیادہ دیا جائے۔

4: اعلیٰ معیار کا ایک، دو یا تین روزہ سیمینار تیار کیجیے!

میرے مطابق ماہرین کے لیے سیمینار یعنی ورکشاپ اور ٹریننگ پروگرامز سب سے زیادہ منافع بخش کام ہے۔ آپ جس کسی ماہر اُستاد کی پیروی کرتے ہیں، یقیناً وہ بھی ورکشاپ یا سیمینار کرتے ہوں گے۔ آپ غور کریں تو آپ کو یہ دلچسپ بات معلوم ہوگی کہ زیادہ تر اساتذہ نے خود سیمینار شروع نہیں کیے کہ وہ سیمینار لیڈر بن جائیں بلکہ ان کے کلائنٹس نے اُن سے اِن کا تقاضا کیا ہوتا ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ اس انڈسٹری میں کلائنٹس مکمل مہارت چاہتے ہیں اور اس کے لیے مسلسل سیکھتے رہنا ضروری ہے۔ چنانچہ اگر انھوں نے آپ کی کتاب خریدی ہے اور آڈیو یا وڈیو پروگرام لیا ہے، تو اب وہ اس موضوع کے سمندر کی مزید گہرائی میں غوطہ زن ہونا چاہتے ہیں۔ مثال کے طور پر آپ کا

Scanned with CamScanner

کوئی پسندیدہ مقرر یا ٹرینر ہے، جس کو آپ نے ٹی وی یا وڈیوز میں دیکھا ہے اور آپ کو کہیں سے معلوم ہوا کہ آپ کے قریب ہی اس کا کوئی سیشن یا پروگرام ہو رہا ہے تو آپ یقیناً اس میں شرکت کے خواہش مند ہوں گے۔ ایکسپرٹ انڈسٹری کا معاملہ بھی کچھ ایسا ہی ہے۔

بہت سے ماہرین اپنا سیمینار کرانے سے ڈرتے ہیں اور اس کی بڑی وجہ سیمینار منعقد کرانے کے بارے میں معلومات و مہارت کی کمی ہے۔ یوں اِن کے اندر خود اعتمادی میں کمی آتی ہے۔ سیمینار اس لحاظ سے بھی بہت منافع بخش کام ہے کہ اس کے لیے آپ کو ہزاروں افراد کو جمع کرنے کی ضرورت نہیں پڑتی۔ چند افراد کی شرکت آپ کو نفع دے جاتی ہے۔ مثال کے طور پر اگر آپ یہ سمجھتے ہیں کہ اگلے ایک سال میں آپ سو افراد کو کانفرنس روم میں جمع کرنے اور انھیں اپنا موضوع سکھانے کے قابل ہوں گے تو اس سے آپ کا اپنے موضوع میں ایک نام، مقام اور شناخت پیدا ہو جائے گی۔

5: زیادہ قیمت والا کوچنگ پروگرام دیجیے!

کسی بھی ٹریننگ روم میں یکساں صلاحیت و مہارت کے شرکاء نہیں ہوتے جیسے ایک کلاس روم میں یکساں ذہانت کے طلبہ نہیں ہوتے۔ استاد ایک سبق ایک انداز سے پڑھاتا ہے اور کچھ طلبہ اعلیٰ نمبر حاصل کر جاتے ہیں تو چند طلبہ پیچھے رہ جاتے ہیں۔ اسی طرح تمام شرکاء ایک ٹریننگ سے یکساں مستفید نہیں ہو پاتے۔ خوب استفادہ کرنے والے بھی مزید سیکھنے کی خواہش رکھتے ہیں تو اپنے آپ کو بہتر کرنے اور مہارت کے درجے پر پہنچنے کے لیے اُستاد کی انفرادی توجہ کے خواہش مند ہوتے ہیں۔ چنانچہ انھیں لائف کوچ یا بزنس کوچ کی ضرورت پڑتی ہے۔

آپ کا اپنے موضوع کی مناسبت سے ایک کوچنگ پروگرام ہونا ضروری ہے۔

Scanned with CamScanner

آپ اس پروگرام کے مطابق خواہش مند کلائنٹس کی کوچنگ کر سکتے ہیں۔ یہ کوچنگ پروگرام، کاروبار کے بارے میں یا زندگی کے بارے میں عموماً انفرادی سطح پر ''رو بہ رو'' ہوتا ہے۔ کوچ اپنے کلائنٹ کے ساتھ مختلف سیشنز میں بیٹھ کر اس کے بارے میں جانتا ہے کہ وہ ابھی کہاں ہے اور کہاں جانا چاہتا ہے۔ پھر کوچ اس کے لیے منصوبہ اور لائحہ عمل تیار کرتا ہے جس کی مدد سے وہ اپنی منزل یا خواب تک پہنچنے کے قابل ہو سکے۔ زیادہ تر کوچنگ کی گفتگو فون یا اسکائپ یا واٹس ایپ پر ہوتی ہے۔ تاہم ایک ہی شہر میں رہتے ہوئے ایک مقام پر بیٹھ کر بھی کوچنگ کی جاتی ہے۔ دنیا بھر میں اس وقت دونوں طرز کی کوچنگ مؤثر انداز سے کی جا رہی ہے۔

کوچنگ کا معاوضہ کتنا ہو، یہ ایک نازک معاملہ ہے۔ پاکستان میں یہ معاوضہ خواہ کتنا ہی کیوں نہ ہو، آپ کو لکھ پتی یا دولت مند نہیں بنا سکتا کیونکہ اس میں وسعت نہیں پائی جاتی۔ آپ انفرادی طور پر پورے دن میں کتنے لوگوں کی کوچنگ کر پائیں گے۔ فرض کیجیے! آپ کے پاس اتنے کوچنگ سیشن ہو گئے کہ پورا دن کوچنگ کرتے ہی گزر گیا تو اس وقت آپ کو ایک بہت بڑے مسئلے کا سامنا کرنا پڑے گا۔ جس کا سامنا تھیراپسٹ، ڈاکٹر، وکلاء اور دیگر اس قسم کے پیشہ ور افراد کرتے ہیں کہ آپ کے پاس اپنے لیے ہی وقت نہیں بچے گا۔ میں اس مرحلے سے گزر چکا ہوں۔ تب مجھے ادراک ہوا تھا کہ میں یوں چند ہی لوگوں تک اپنی خدمات پہنچا سکتا ہوں۔ لہٰذا میں نے انفرادی کوچنگ سیشن لینے ختم کر دیے۔

کوچنگ کا مؤثر ترین ماڈل ''گروپ کوچنگ'' ہے۔ اس طرز میں آپ لائف کوچنگ ایک سے زائد یعنی دس بارہ افراد کو ایک ساتھ دے سکتے ہیں۔ یوں اگرچہ آپ ایک گھنٹہ دیتے ہیں لیکن آپ سے استفادہ کرنے والے ایک سے زائد ہوتے ہیں۔ آپ کو معاوضہ بھی ایک فرد سے کہیں زیادہ مل سکتا ہے۔ اگر چاہیں تو مہینے میں ایک مرتبہ

Scanned with CamScanner

انفرادی طور پر کلائنٹس سے بات کی جا سکتی ہے تاکہ گروپ میں شامل کسی شریک کا کوئی سوال رازدارانہ ہو تو اس پر گفتگو کی جا سکے۔ انفرادی کوچنگ ماڈل کے مقابلے میں، گروپ کوچنگ کا ماڈل کہیں زیادہ مؤثر اور معاوضے والا ہے۔

ایک عام اعتراض یہ کیا جاتا ہے کہ کیا ہر شخص "ماہر" بن سکتا ہے؟

میں ہر کسی کی حوصلہ افزائی کرتا ہوں کہ ہر شخص ماہر بن سکتا ہے۔ ٹریننگ انڈسٹری کسی کو ماہر بننے سے نہیں روکتی بلکہ یہ اُس فرد پر منحصر ہے کہ وہ سیکھنے کے لیے کتنی محنت کرتا ہے۔ ہر فرد کسی نہ کسی موضوع کے بارے میں سیکھ کر اس میں مہارت حاصل کر کے ایک خاص موضوع کا ماہر بن سکتا ہے۔ ہر فرد اپنی معلومات کو منظم و مرتب کر کے مفید مشورے میں تبدیل کر سکتا ہے۔ آج تو ہر فرد اپنی ویب سائٹ بنا سکتا اور اپنی ٹریننگ پروڈکٹس اور خدمات پوری دنیا کے سامنے پیش کر سکتا ہے۔

لیکن اس کے باوجود یہ بہت بڑی حقیقت ہے کہ نہ تو تمام لوگ ماہر بن پاتے ہیں اور نہ اس انڈسٹری میں پیسہ کمانے کے قابل ہو پاتے ہیں۔ کیونکہ وہ اس کے لیے بہترین حکمتِ عملی اختیار ہی نہیں کرتے۔ اس لحاظ سے یہ بات بالکل درست ہے کہ ہر شخص ماہر بن پاتا ہے اور نہ غیر معمولی پیسہ کما پاتا ہے۔ اسی طرح اس کتاب میں بیان کیے گئے فارمولے اور اقدامات کے ذریعے قطعاً یہ ضمانت نہیں دی جا سکتی کہ ان فارمولوں اور اقدامات کے ذریعے ہر شخص ماہر بن کر دولت مند ہو جائے گا۔ ایسا کوئی دعویٰ نہیں کیا جا سکتا۔ اگرچہ مارکیٹ میں ایسے بہت سے لوگ موجود ہیں جو اپنی ٹریننگ پروڈکٹس اور خدمات پیش کرتے ہوئے ایسے ہی دعوے کرتے ہیں۔ لیکن اِن معاملات میں کسی کو بھی زندگی میں کسی بھی شے کی ضمانت نہیں دی جا سکتی۔ یہ تو خاص اللہ کا فضل ہوتا ہے جس کو تلاش کرنے کی کوشش کرنا ہر انسان پر واجب ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ ہم میں سے ہر فرد کے شوق، معلومات، مہارت، ٹیلنٹ، اہلیت، وسائل اور عزم کی سطح مختلف ہوتی ہے۔

Scanned with CamScanner

لہٰذا ہم سب کے نتائج اس دنیا میں الگ الگ ہوتے ہیں۔ جو ہر کسی کے اپنے ارادے، محنت، کوشش اور یقین پر منحصر ہے۔

ٹریننگ انڈسٹری کے حوالے سے دیے گئے لائحہ عمل کا اصل مقصد یہ ہے کہ آپ اس انداز سے اپنے لیے اس انڈسٹری میں رہتے ہوئے ماہر بننے اور کمانے کے مواقع پا سکتے ہیں۔ آپ کو یہ بھی معلوم ہو گیا ہے کہ اس انڈسٹری میں انسانی سوچ کی ترویج اور شخصی بہتری کے ساتھ ساتھ پیسہ کہاں سے اور کیسے آتا ہے۔ اسی طرح آپ وقت کے ساتھ ساتھ کہیں بہتر لائحہ عمل تیار کرنے اور پیسہ کمانے کے زیادہ مواقع حاصل کرنے کے بھی قابل ہو سکیں گے۔

لوگ آپ کو پیسہ کیوں دیں گے؟

یہ ممکن ہے کہ آپ کے ذہن میں یہ سوال بھی آئے اور اکثر پوچھا جاتا ہے کہ مجھے کوئی معاوضہ کیوں دے گا؟ یاد رکھیے کہ لوگ سیکھنے کے عمل یا دورانیہ کو مختصر کرنے اور کامیابی حاصل کرنے کے لیے بہت زیادہ پیسہ خرچ کرنے کو تیار رہتے ہیں جیسے والدین اپنے بچوں کی تعلیم پر خوب پیسہ خرچ کرتے ہیں۔ کالج میں خوب فیس ادا کی جاتی ہے اور اس کے بعد ٹیوشن بھی رکھی جاتی ہے۔ کیوں کہ ہر کوئی چاہتا ہے کہ کم سے کم وقت میں بہتر سے بہترین تعلیمی نتائج حاصل کر لیے جائیں۔

لوگوں کے لیے مختصر دورانیہ میں زیادہ سیکھنا بہت اہم ہے۔ اسی طرح زیادہ نتائج حاصل کرنا بھی بہت ضروری ہے۔ لوگ بہت جدوجہد کرتے ہیں لیکن انھیں مطلوبہ نتائج نہیں ملتے یا بہت زیادہ محنت کے بعد بھی یہ نتائج کم ہوتے ہیں۔ ایسے میں وہ ماہر کو اس لیے فیس ادا کرتے ہیں کہ وہ انھیں ایسا لائحہ عمل تیار کر کے دے جس سے اُن کے مطلوبہ نتائج کی رفتار تیز تر ہو سکے۔ اسٹیفن کوی نے ایک جگہ لکھا ہے کہ

Scanned with CamScanner

''اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ کتنے ذہین اور محنتی ہیں۔ اگر آپ کی سیڑھی ہی غلط دیوار سے لگی ہے تو آپ جتنی ذہانت و محنت استعمال کریں گے، اپنی منزل سے اتنا ہی دور ہوتے جائیں گے۔''

کسی بھی ماہر کا کام یہ ہوتا ہے کہ غلط دیوار سے لگی سیڑھی کو اپنی رہنمائی کے ذریعے درست دیوار سے لگا دیتا ہے۔ یوں معمولی سی تبدیلی غیر معمولی نتائج کا پیش خیمہ بن جاتی ہے۔ اگر آپ کی رہنمائی کے ذریعے کسی کو زندگی میں غیر معمولی نتائج ملنا شروع ہو جائیں تو یقیناً وہ آپ کو بہترین معاوضہ بھی دے گا۔

لوگ نئے لائحہ ہائے عمل اور نئے خیالات کے بہت خواہش مند ہوتے ہیں۔ اگر آپ کے پاس لوگوں کے مسائل حل کرنے کے لیے مؤثر حکمتِ عملی اور ٹھوس آئیڈیاز ہیں تو یہ ممکن ہی نہیں کہ لوگ آپ کو معاوضہ نہ دیں۔ اگر آپ ایسا کرنے کے قابل ہیں تو اس دنیا میں آپ کی طلب بہت زیادہ ہے۔ مثال کے طور پر دنیا بھر میں گزشتہ پچیس تیس برس میں افرادِ کار کی تعداد بے انتہا کم ہوئی ہے۔ لیکن جو کاروبار مذکورہ اصولوں کی پابندی کرنے والے افراد چلا رہے ہیں، انھوں نے غیر معمولی ترقی کی ہے۔ کیوں کہ اب لاکھوں کروڑوں لوگ ایسے افراد کی تلاش میں رہتے ہیں جو انھیں آگے بڑھنے اور متحرک رہنے میں مددگار ثابت ہوں اور انھیں اس ضمن میں ہدایات و رہنمائی فراہم کرسکیں۔ اب نئی سوچ جنم لے رہی ہے جو زندگی گزارنے کی بجائے زندگی اور کاروبار کو کامیاب بنانے کا ہنر سکھاتی ہے۔ یہ سب کاروباری ماہرین کی حیثیت سے جانے جاتے ہیں۔ بات سادہ سی ہے۔ اگر آپ اپنے طور پر یہ نہیں سمجھتے کہ آپ قابل ہیں اور کسی کی مدد کر سکتے ہیں تو دنیا کی کوئی طاقت آپ کی کوئی مدد نہیں کرسکتی۔ کوئی سرٹیفکیٹ یا ٹریننگ آپ کو یہ باور نہیں کرا سکتی کہ اب آپ اپنا معاوضہ لینے یا بڑھانے کے قابل ہو چکے ہیں۔ دنیا کی ہر شے کی طرح آپ کے معاوضے اور آپ کی اہمیت کا انحصار بھی اس بات پر ہے کہ آپ خود کو مہنگا

Scanned with CamScanner

کرنے یا قیمتی بنانے کے لیے کتنی زیادہ جدوجہد کرتے اور دوسروں کی زندگیوں میں کس قدر بہتری لاتے ہیں۔ جو لوگ اس کام میں پیسہ کمانے میں کامیاب یا ناکام ہوتے ہیں ان کے درمیان بھی یہی فرق پایا جاتا ہے۔ یہ چیزیں کوئی اہمیت نہیں رکھتیں کہ آپ کتنے ذہین ہیں، کتنا زیادہ لوگوں سے گھل مل جاتے ہیں یا کتنے دولت مند ہیں۔ آپ کے بہترین کاروباری منصوبے یا دلکش ویب سائٹ سے اس کا تعلق نہیں۔ اس سے بھی فرق نہیں پڑتا کہ آپ کے پاس کتنی بڑی سبسکرپشن لسٹ ہے۔ بنیادی چیز یہی ہے کہ آپ خود کس قدر قیمتی اور اعلیٰ معیار کے ٹرینر ہیں۔

اس انڈسٹری کا سب سے اہم نکتہ یہ سمجھ لیجیے گا کہ اصل اہمیت آپ کے پاس موجود وسائل کی نہیں بلکہ اِن وسائل سے استفادے کی سمجھ بوجھ کی ہے۔ جب میں نے یہ کام شروع کیا تو میرے پاس کوئی خاص کاروباری معلومات و تعلقات نہیں تھے اور نہ ہی پیسہ تھا۔ میرے پاس اس وقت کوئی ویب سائٹ کی سبسکرپشن لسٹ بھی نہیں تھی۔ میرے بہت سے کلائنٹس ایسے ہیں جنھوں نے جب آغاز کیا تو ان کے پاس سوائے لوگوں کی مدد کے جذبے کے اور کچھ نہیں تھا، لیکن وہ کامیاب ہو گئے۔

کامیاب ماہرین میں جو شے مشترک پائی جاتی ہے وہ یہ ہے کہ وہ درست مزاج (مائنڈ سیٹ) اور آگے بڑھنے کی حکمت عملی رکھتے ہیں۔ بہ الفاظِ دیگر سب کی سوچ مثبت اور درست ہوتی ہے اور ایسے عملی اقدامات ہوتے ہیں جن سے اپنا کام شروع کرنے اور اسے آگے بڑھانے میں مدد مل سکے۔

اب ذرا یہ دیکھیے کہ آپ یہ اہم کام کیوں کرنا چاہتے ہیں؟ آپ کے پاس یہ بہت بڑا موقع ہے کہ آپ بطور ماہر غیر معمولی آمدنی حاصل کر سکیں۔ کیونکہ اپنا کام شروع کرنے اور اپنا پیغام پھیلانے کے لیے پیسہ بہت ضروری ہے۔ آپ کے پاس جتنا زیادہ پیسہ ہوگا، اتنی زیادہ آسانی سے وسیع حلقے میں آپ اپنا پیغام پھیلانے کے قابل ہوں

Scanned with CamScanner

گے۔اس نکتے کو سمجھیے !اگر چہ آپ پاس معاشی مواقع ہوں پھر بھی آپ نے خود کو یہ باور کرانا ہے کہ جب تک دوسرں کی خدمت اور بہتری کا جذبہ آپ کے اندر ہوگا آپ کامیاب ہوں گے وگرنہ نہیں !لہٰذا ہمارا مشن ہونا چاہیے کہ ہم جن کی خدمت کرر ہے ہیں، اقدار اور معلومات کے ذریعے اُن کی زندگی، کام اور کاروبار کو بھی بہتر کریں ۔یہ کام آپ کا ذریعہ معاش ضرور ہونا چاہیے البتہ صرف پیسے کو مقصد نہیں بنانا چاہیے ورنہ آپ خدمت اور بہتری کے راستے سے بھٹک جائیں گے۔اپنے کلائنٹس اور متعلقین سے تعلق قائم کر کے اس کام کو جاری رکھنا بہت ضروری ہے۔اور یہ انفرادی سطح پر ہی کیا جاسکتا ہے تا کہ انھیں یہ احساس ہو کہ ہم اُن کی زندگی میں کتنی زیادہ تبدیلی لا رہے ہیں۔

یہ مصروفیت کاروباری زندگی کا خاصہ ہے۔لیکن دیگر کاروباروں کے برخلاف، اپنے تیئں یہ بات ہمیشہ یاد رکھیے کہ آپ ایکسپرٹ انڈسٹری میں ہیں۔آپ کا کام باقی کاموں اور کاروباروں کی طرح نہیں، اُن سے بہت مختلف ہے۔اگر آپ یہ بات ہر لمحہ ذہن میں رکھیں گے کہ آپ لوگوں کی زندگیاں بدلنے کا کام کرر ہے ہیں تو آپ متحرک رہیں گے، درست کام کریں گے اور اپنے کلائنٹس اور متعلقین کا خیال رکھیں گے۔اگر آپ اچھا کام کرر ہے ہیں اور اپنے کلائنٹس سے بھی رابطے میں ہیں تو وہ آپ کو یاد کراتے رہیں گے کہ آپ جو کچھ کرر ہے ہیں، کیوں کرر ہے ہیں۔

Scanned with CamScanner

یقین......ایک مزاج

برائی کشتی میں سوراخ کی مانند ہے، جو چھوٹا ہو یا بڑا،
ایک نہ ایک دن کشتی ڈبو ہی دیتا ہے۔
واصف علی واصفؒ

ایک ''ماہر'' کی حیثیت سے کامیاب ہونے کے لیے کس شے کی ضرورت ہے؟ کیوں کر اپنا پیغام کامیابی سے پھیلایا جاسکتا ہے؟ کیسے ٹرینر یا اسپیکر بن کر پیسہ کمایا جاسکتا ہے؟ یہ سوالات مجھ سے اکثر پوچھے جاتے ہیں۔ ان سوالات کے جوابات آسان نہیں ہیں۔ آپ یہ جوابات اپنے آپ سے تنہائی میں بیٹھ کر مانگیے۔ آپ کے خیال میں یہ کام شروع کرنے اور اس میں کامیاب ہونے کے لیے کیا کرنا ہوگا؟

میں نے اپنی زندگی میں اپنے تجربات اور دیگر ماہرین کے مشاہدات سے یہ سیکھا کہ زندگی میں کامیابی کہیں اندر کا معاملہ ہے۔ اس کا تعلق آپ کے وسائل اور طریقوں سے کہیں زیادہ آپ کے سوچنے اور عمل کرنے سے ہے۔ آپ کا مزاج (نفسیات) اور عمل کسی بھی شے سے زیادہ اہم ہے۔ یہ دونوں عوامل آپ کی ترقی اور کامیابی کے لیے بہت اہم ہیں۔ میرا یہ ماننا ہے کہ تمام کامیاب ماہرین میں چار یقین نمایاں ہوتے ہیں جو انھیں مسلسل خدمت، ترویج، کام اور تخلیق کرنے کے قابل بناتے ہیں۔ ان چار یقینوں کی بنیاد پر وہ اپنے ذہن اور زندگی کو چلاتے ہیں، جو کہ درج ذیل ہیں:

Scanned with CamScanner

پہلا یقین: ''میری زندگی کے تجربات اور پیغام قابلِ قدر ہیں۔''

ماہرینِ نفسیات نے یہ بات دریافت کی ہے کہ ایک فرد کی جذباتی اور ذہنی نمو، خوشی اور اثر پذیری کا تعلق براہِ راست اس کی اپنے بارے میں اس رائے سے ہے کہ وہ خود کو کتنا قابلِ قدر اور اہم تر سمجھتا ہے۔ درحقیقت بہت سے لوگ یہ سمجھتے ہیں کہ ہماری خودقدری (Self worth) کی بنیاد پر ہمارے خیالات، احساسات اور کردار تشکیل پاتے ہیں۔ گویا اگر ہم اپنے تئیں قدر کریں گے تو ہماری سوچ اور جذبات بھی قابل قدر ہوں گے اور اگر ہم خود کو کم تر سمجھتے رہیں گے تو ہماری سوچ اور احساسات کمزور پیدا ہوں گے۔ یاد رکھیے کہ خود کو اہم تر اور قابل قدر سمجھنے پر ہی ہمارے اندر خود توقیری اور کامیابی ممکن ہو گی۔ نفسیات کا یہ مصدقہ اصول ہے کہ'' آپ اپنے آپ کو جتنا قابل قدر محسوس کریں گے، اتنا زیادہ آپ خوداعتمادی محسوس کرنے کے قابل ہوں گے۔''

ایکسپرٹ انڈسٹری کا بھی یہی معاملہ ہے۔ آپ جو کچھ ہیں اور جو کچھ کہنا چاہتے ہیں، آپ کی زندگی کے تجربات، آپ کا پیغام اور آپ کی آواز وغیرہ اگر آپ اُنھیں خود قابلِ قدر نہیں سمجھیں گے تو پھر آپ کے اندر کبھی خوداعتمادی کا احساس اور کامیاب ماہر کا احساس پیدا نہیں ہو گا۔ آپ اگر خود اپنی قدر نہیں کریں گے تو پھر کون آپ کی ان چیزوں کو اہمیت دے گا؟

میں ایسے بہت سے افراد کو جانتا ہوں جن کے اندر بہت سے قیمتی پیغام چھپے تھے لیکن انھوں نے اپنے اندر کی آواز کو صفحات کے صفحات بھر کر الماریوں میں قید کر دیا، صرف اس خیال کی بنا پر کہ اُن کی بات پر کوئی توجہ نہیں دے گا۔ اس غلط فہمی میں وہ اس دنیا سے چلے گئے اور ان کا عظیم پیغام بھی انہی کے ساتھ دفن ہو گیا۔

اس کا مطلب قطعاً یہ نہیں کہ اپنی تشہیر شروع کر دی جائے اور اس خوش گمانی میں

Scanned with CamScanner

روز و شب بسر کیے جائیں کہ میں بہت کچھ ہوں، یہ بھی خود فریبی ہے۔ یہ ماہر بننے والوں کا دوسرا رُخ ہے۔ اس کے برخلاف بہترین اور عظیم لوگ وہ ہیں جو اپنا پیغام دنیا تک پہنچاتے ضرور ہیں لیکن اپنی تعریف نہیں کرتے۔ اُن کے اقوال کو "زریں" وہ خود نہیں بلکہ تاریخ کا ترازو بناتا ہے۔

اسی طرح ایسے بہت سے ماہرین آج اس انڈسٹری میں موجود ہیں جن میں خود توقیری یا خود اعتمادی کا بھرپور احساس نہیں پایا جاتا۔ لیکن اس کے باوجود وہ اپنے اپنے دائرۂ کار میں مؤثر پیغام رسانی کررہے ہیں اور معاشرے میں جانے اور مانے جاتے ہیں۔ یہ ماہرین اگرچہ اتنے پُراعتماد نہیں کہ جتنا ہونا چاہیے لیکن پھر بھی ان کا پیغام اتنا پُراثر اور وسیع ہونے کی وجہ یہ ہے کہ اُن کے اندر اپنا پیغام دنیا میں پھیلانے اور اس کے ذریعے انسانیت کی خدمت کرنے کی شدید خواہش موجود ہوتی ہے اور پھر یہ خواہش کہ "اپنے پیغام کو پھیلایا اور بتایا جائے" اُن کے اندر یہ یقین پیدا کردیتا ہے کہ ان کا پیغام بہت اہم ہے۔ یہ خواہش کہاں سے آئی ہے؟ عام طور پر ہمارے معاشرے میں یہ سمجھا جاتا ہے کہ تمام گرو یا منٹور میں بہت زیادہ خودنمائی پائی جاتی ہے۔ چنانچہ یہ ماہرین اپنی خودنمائی اس لیے کرتے ہیں کہ اس کے ذریعے خوب دولت اور شہرت کما سکیں۔ بہت سے ناکام اور حاسد لوگ یہ سمجھتے ہیں کہ اسی وجہ سے یہ لوگ زیادہ کامیاب رہتے ہیں۔ لیکن حقیقت یہ ہے کہ جو لوگ اپنے پیغام کی مؤثر پیغام رسانی میں کامیاب ہوجاتے ہیں، ان کی یہ اندر کی آواز ان کی خودنمائی کی خواہش کی وجہ سے نہیں ہوتی بلکہ ان کے راستوں میں آنے والی رکاوٹیں انھیں اس قابل بناتی ہیں۔

بہت سے لوگ رکاوٹوں اور مشکلوں کے بارے میں منفی تاثر رکھتے ہیں۔ لیکن کیا آپ جانتے ہیں کہ زیادہ تر ماہرین اس وجہ سے کامیاب ہوئے کہ انھوں نے اپنی راہ میں آنے والی رکاوٹوں اور پابندیوں کو مثبت زاویۂ نظر سے دیکھا۔ زندگی کو کامیاب

Scanned with CamScanner

بنانے کا ایک فلسفہ اگر ''مثبت سوچ'' ہے تو اس کے برخلاف دوسرا فلسفہ ''منفی پہلو'' بھی ہے۔ لہٰذا اس راستے پر چلتے رہنے کے لیے ضروری ہے کہ آدمی زندگی میں پیش آنے والے نشیب و فراز، اچھے برے حالات سے بے نیاز ہوکر اپنے کام میں مگن رہے اور وہ مثبت حالات سے زیادہ اس حقیقت کو تسلیم کرے کہ اس کے راستے میں رکاوٹیں اور چیلنجز آئیں گے جن کا سامنا وہ بہادری سے کرے گا۔

اگر آپ کو کبھی ماہرین کا انٹرویو کرنے کا موقع ملے اور ان سے زندگی کی مشکلات کے بارے میں پوچھیں تو وہ جو کچھ کہیں گے، اس کا مفہوم یہی ہوگا کہ انھوں نے اپنی زندگی کی مشکلات اور پریشان کن حالات سے جو اہم اسباق حاصل کیے، ان کی وجہ سے وہ اس قابل ہوئے کہ وہ اپنے ان تجربات کو دوسروں سے ایک مؤثر اور قابل قدر پیغام کی صورت میں پیش کرسکیں۔ جن سے لوگوں کو ہر قسم کا فائدہ ملے۔

ماہرین اپنی زندگی کے چیلنجز کو اپنے لیے تحریک کے طور پر استعمال کرتے ہیں اور آگے بڑھتے رہتے ہیں۔ ایسے کئی خواتین و حضرات ہیں جنھوں نے اپنی زندگی کے پریشان کن حالات کو دوسروں کے لیے خوشی کے پیغام کا ذریعہ بنایا۔ مثال کے طور پر، ایک خاتون جن کا بچہ معذور تھا، اپنے بچے کی تعلیم اور تربیت کے لیے سخت جدوجہد کرتی رہیں۔ اپنے بچے کی معذوری نے اس کے دل میں دیگر معذور بچوں کا احساس بھی پیدا کیا اور پھر ایک وقت آیا کہ انھوں نے اسپیشل بچوں کی رہنمائی کے لیے بہت اچھے اقدامات کیے۔ جن سے بہت سارے بچوں نے فائدہ اٹھایا۔ مطلب یہ ہے کہ اس خاتون نے اپنے چیلنجز کو تحریک کے طور پر استعمال کیا۔

آپ نے بھی اب تک زندگی کا جو حصہ گزارا ہے، اس سے کچھ نہ کچھ اسباق حاصل کیے ہوں گے۔ اچھے حالات ہوں یا برے حالات، دونوں ہی سے حاصل ہونے والے اسباق بہت اہم ہوتے ہیں۔ سوال یہ نہیں کہ آپ نے زندگی کتنی اچھی گزاری ہے

Scanned with CamScanner

یا کتنی کامیابیاں حاصل کی ہیں، اصل یہ ہے کہ آپ نے اپنی جدوجہد سے کیا سبق سیکھا؟ اب یہ آپ کی ذمہ داری میں شامل ہے کہ آپ نے اپنی زندگی سے جو کچھ سیکھا ہے، وہ دوسروں تک پہنچائیں، تاکہ دوسرے آپ جیسے مسائل سے بچنے اور تیز تر سفر کرنے کے قابل ہوسکیں۔

اگر آپ یہ سمجھتے ہیں کہ واقعی ایسا ہے تو ذیل کے اقدامات آپ کے آگے بڑھنے میں مددگار ہوسکتے ہیں۔اب یہ عمل کا وقت ہے۔آپ کے چند قدم بہت سوں کی زندگیاں بدل سکتے ہیں۔

ماہر بننے کے لیے اہم نکات

1- میں اب تک اپنی زندگی کے اسباق دوسروں سے اس لیے شیئر نہیں کرسکا کہ......

2- اگر میرا ایک دوست اس طرح کا مسئلہ بیان کرے تو اسے مشورہ دوں گا کہ......

3- زندگی کے وہ لمحات جب میری آواز دب گئی، وہ کچھ اس طرح کے تھے......

4- زندگی کے جن لمحات میں، میں بولا اور دوسروں کی مدد کی وہ یہ ہیں......

دوسرا یقین: ''اگر میں نہیں جانتا تو سیکھوں گا۔''

کبھی کسی شخص کی اندر کی آواز یا پیغام پر شک میں مبتلا نہ ہوں۔وہ کبھی نہ کبھی اپنے پیغام کی ترویج وتشہیر کا ذریعہ تلاش کر ہی لے گا۔ میں جتنے ماہرین کو جانتا ہوں، ان کے اندر یہ تڑپ گہری ہوتی ہے۔اس سے قطع نظر کہ وہ کیا نہیں جانتے یا کیا نہیں رکھتے، وہ جان جاتے ہیں کہ اپنا پیغام کیوں کر پھیلانا ہے۔

جب اللہ تعالیٰ نے مجھے یہ شعور دیا کہ میں جس کام کو کرنے کے لیے پیدا کیا گیا ہوں وہ دوسروں کی راہنمائی کرنا ہے تو تب مجھے معلوم نہ تھا کہ یہ کام کیسے کیا جائے۔ میں نہیں جانتا تھا کہ کیا کرنا ہے اور کیا نہیں کرنا۔ میں تو بس یہ جانتا تھا کہ مجھے یہ کرنا ہے۔

Scanned with CamScanner

ایک خواہش دل میں تھی، ایک جذبہ تھا۔ میرے پاس جو لوگ آتے ہیں، ان سب کا معاملہ بھی کچھ ایسا ہی ہے۔ ٹریننگ انڈسٹری میں قدم رکھنے والے خواہ لکھاری ہوں، مقرر، سیمینار لیڈر، کوچ اور آن لائن مارکیٹر تقریباً سب ہی کچھ ایسی مشکلات کا شکار رہتے ہیں جیسا کہ:

- مجھے نہیں معلوم کہ کتاب کیسے لکھی جاتی ہے......
- مجھے نہیں معلوم کہ اپنی کتاب کے لیے ماہر کاپی ایڈیٹر کا انتخاب کیسے کیا جائے......
- میں نہیں جانتا کہ اسپیکر کی حیثیت سے مجھے کیسے بلایا جائے گا......
- مجھے نہیں معلوم کہ اپنی اسپیکنگ کی ڈی وی ڈی کیسے تیار کی جائے......
- مجھے نہیں معلوم کہ سیمینار کیسے منعقد کیا جائے......
- مجھے نہیں معلوم کہ ایونٹ پلانر سے کیسے مدد لی جاسکتی ہے......
- مجھے نہیں معلوم کہ کوچ کے طور پر اپنے لیے کلائنٹ کیسے حاصل کیے جائیں......
- مجھے کوچنگ کے بارے میں بھی کچھ معلوم نہیں......
- میں نے تو کبھی آن لائن مارکیٹنگ نہیں کی، اب کیا کروں......
- مگر میری تو کوئی ویب سائٹ نہیں ہے......

ایسے ہی بے شمار بنیادی سوالات کیے جاتے ہیں۔ میں نے اپنے تجربات اور مشاہدات سے یہ جانا ہے کہ جو لوگ اس فیلڈ میں کامیاب ہوتے اور آگے بڑھتے ہیں، وہ ایک نمایاں سوچ رکھتے ہیں کہ حالات جیسے بھی ہوں ہم آغاز کریں گے، کوشش کریں گے، تجربات کریں گے، سخت محنت کریں گے اور یہ سیکھیں گے کہ کیسے اپنا پیغام پھیلانا ہے۔

میں اس حوالے سے آپ کو ایک راز کی بات بتاتا ہوں کہ اگر آپ کسی کامیاب انسان کو دیکھیں اور یہ کہیں کہ ''فلاں تو اس لیے کامیاب ہوگیا کہ...... (اس کے بعد کوئی ظاہری سبب پیش کردیں)، لیکن میں ایسا نہیں کرسکتا کیونکہ......'' تو اس کا مطلب ہے کہ

Scanned with CamScanner

آپ تو آغاز کرنے سے پہلے ہی شکست کھا چکے۔ آپ نے اکثر دیکھا ہوگا کہ کامیاب لوگوں نے بھی جب آغاز کیا تو اُنہوں نے عام لوگوں ہی کی طرح کیا تھا۔ اگر آپ یہ سمجھتے ہیں کہ کامیاب لوگ بہت خوش قسمت ہوتے ہیں اور اللہ کی خاص رحمت اُن پر ہے اور آپ کے ساتھ ایسا نہیں ہے تو سمجھیے کہ آپ کی زندگی عذاب ہے۔ کیونکہ اللہ کی رحمت آپ پر بھی ہے۔ آپ کو چاہیے کہ کامیاب افراد کو دیکھنے کے بعد خود سے کہیں کہ میں بھی ایسا کرسکتا ہوں اور پھر اس نے جیسے یہ کامیابی پائی، اسی کے مطابق عمل کرنا شروع کر دیجیے بلکہ اس کے عمل کی پیروی کیجیے۔

ماہر بننے کے لیے اہم نکات

1- ماہر کی حیثیت سے کامیاب ہونے کے لیے مجھے جو چیزیں سیکھنا ہوں گی، وہ یہ ہیں......

2- اس کام کا آغاز کرنے کے لیے مجھے جو کام تخلیق کرنا ہوں گے وہ یہ ہیں......

3- اپنے سیکھنے کے عمل کو مختصر کرنے کے لیے مجھے جن لوگوں کو رول ماڈل بنانا ہوگا وہ یہ ہیں......

4- وہ بہانے یا اعذار جو اس دوران اپنے تئیں پیش کرسکتا ہوں مجھے ان پر اِس طرح قابو پانا ہوگا......

تیسرا یقین: ''اپنے چھوٹے کاروبار کو چھوٹی سوچ کا ذریعہ نہیں بننے دوں گا۔''

نیا کام شروع کرنا یقیناً بہت مشکل ہوتا ہے۔ میں کام کرنے والے تمام افراد کو یہ باور کرانا چاہتا ہوں کہ کام کے پہلے تین برس بہت خوف ناک، خطرناک اور پریشان کن

Scanned with CamScanner

ہوتے ہیں۔ میں نے اپنے کام کا آغاز اپنے گھر کے گیراج سے کیا اور پھر یہ کام گھر کے ڈرائنگ روم میں آیا۔ وہاں سے ایک پورا مکان میری اکیڈمی میں تبدیل ہو گیا۔ میرا کام جو ایک تعلیمی ادارے کی صورت تھا، اگرچہ بہت چھوٹا تھا لیکن میں نے ہمیشہ اپنی سوچ بڑی رکھی۔ اس کا نتیجہ یہ تھا کہ میں اپنے چھوٹے سے ادارے کو بھی بہترین انرجی دیا کرتا تھا۔ کلاس ختم ہونے کے بعد بھی گھنٹوں میرے اسٹوڈنٹس میرے ساتھ بیٹھتے، مجھ سے باتیں کرتے اور اپنے مسائل کے حل پوچھتے رہتے تھے۔

اپنا کام شروع کرنے والوں کی پہلے ہی دن سے خواہش ہوتی ہے کہ اِدھر کام کا آغاز ہو اور اُدھر نام ہو جائے۔ بہت کم وقت میں بہت زیادہ تبدیلی کی خواہش ہوتی ہے لیکن نتائج آپ کی توقع سے بہت کم رفتار سے ملتے ہیں۔ یاد رکھیے! یہ واضح ہے کہ یہ تین سالہ دورانیہ سب سے مشکل ہوتا ہے اور اکثر نوجوان یہ عرصہ مکمل کرنے سے پہلے ہی ہمت ہار بیٹھتے ہیں۔ انھیں متوقع نتائج نہیں ملتے تو اپنا ویژن ہی کھو دیتے ہیں۔ کسی بھی وژن پر کام کرتے ہوئے جب انسان کی بنیادی ضروریات پوری نہ ہوتی ہوں تو پھر اس وژن کے لیے قربانی دینا اور صبر سے کام لینا انتہائی مشکل ہو جاتا ہے۔ جب آمدن ضروریات سے بہت کم اور توقع کے مطابق نہ ہو تو گویا اُس کام میں دَم گھٹنے لگتا ہے۔ یہاں ایک بات بہ ہر کیف یاد رکھیے کہ:

"اپنے چھوٹے کام سے کبھی اپنی سوچ کو چھوٹا نہ ہونے دیجیے۔
ابتدا میں مشکلات کی وجہ سے اپنے ویژن کو نہ چھوڑیے اور نہ ہی
ہمت ہاریے۔"

آپ کے پاس اپنے لیے ایک بڑا ویژن اور پیغام ہونا ضروری ہے۔ آپ کے موجودہ حالات جیسے بھی ہوں، آپ کو یہ ویژن اور پیغام ہی عمل اور مزید بہتری پر لگا سکتا ہے۔ یہ اصول کبھی مت بھولیے کہ بہترین نتائج ہمیشہ آہستہ آہستہ ملتے ہیں۔ آپ بڑی

Scanned with CamScanner

کامیابیاں چاہتے ہیں لیکن آپ کے ذہن میں اپنے کام کی اہمیت رہنی چاہیے اور یہ بات ذہن نشین رہے کہ آپ ایک دن میں کتنے افراد کی خدمت کرتے ہیں۔

اگر آپ کے موجودہ حالات بہت خراب بھی ہوں تو اپنی نظر بلند رکھیے۔ اپنے اندر موجود خوبیوں اور عظیم منزل پر یقین کیجیے۔ گردشِ دوراں کی ٹھوکریں کھانے پر بھی یہ ابتدائی قدم آپ کو زیادہ پُراعتماد اور ثابت قدم رکھیں گے۔ ہمارا سب سے بڑا خوف ہماری کمزوری نہیں ہے بلکہ ہمارا سب سے بڑا خوف یہ ہے کہ ہم اپنی توقعات سے کہیں زیادہ طاقت وَر ہیں۔ اکثر ہم اندھیرے سے نہیں، روشنی سے ڈرتے ہیں۔ ہم سب کے اندر بے پناہ روشنی ہے اور ہمیں اپنے اندر موجود روشنی کو مزید روشن کرنا ہے۔ خدا کی عطا کردہ اس روشنی سے تاریک دلوں کو روشن کرنا ہے۔ ہم بعض اوقات لاشعوری طور پر یہ کام دوسروں کے لیے کر جاتے ہیں۔ اگر ہم اپنے مختلف قسم کے اندیشوں میں مبتلا ہوں گے تو ہماری موجودگی خود بخود دوسروں کو بھی آلودہ کر دے گی۔

ماہر بننے کے لیے اہم نکات

1- اس انڈسٹری میں میرا اپنا ویژن یہ ہے کہ......

2- سخت حالات میں خود کو مَیں ہمیشہ یہ یاد دلاتا ہوں کہ......

3- اس کاروبار میں کم کارکردگی نہ دکھاؤں، میں یہ کام کروں گا کہ......

4- بہترین کارکردگی دکھانے کے لیے مجھے یہ چیزیں چھوڑنا ہوں گی......

چوتھا یقین: ''پہلے طالب علم، پھر استاد اور خدمت گزار''

میں جن ماہرین سے بھی ملا ہوں، ان کا پختہ یقین ہوتا ہے کہ وہ طالب علم ہیں اور دل سے سیکھنے کی تلاش میں رہتے ہیں۔ وہ جو کتابیں پڑھتے ہیں، ان کے بارے میں گفتگو کرتے ہیں، سیمیناروں میں شرکت کرتے ہیں، آڈیو سنتے ہیں اور لوگوں کے انٹرویو

کرتے ہیں۔ انھیں اپنی اس خوبی پر ناز ہوتا ہے کہ وہ سیکھتے رہتے ہیں اور پھر اپنے نت نئے خیالات کے ذریعے لوگوں کو اُن کی زندگیاں اور کام کو بہتر کرنے میں مدد کرتے ہیں۔ اگرچہ ان کے پاس کوئی اعلیٰ تعلیمی سند نہیں ہوتی، مگر وہ زندگی کے بہترین طالب علم ہوتے ہیں۔

دوسری جانب ایسے افراد بھی ہیں جو خود کو بہت ماہر سمجھتے ہیں اور باقی سب کو کسی خاطر میں نہیں لاتے۔ ایسے لوگوں نے ٹریننگ انڈسٹری کے معیار کو کم کر دیا ہے۔ وہ زیادہ کام اس لیے نہیں کرتے کہ وہ زیادہ خدمت کریں گے بلکہ ان کا ہدف خود کو نمایاں کرنا اور اپنے آپ کو بلند کرنا، اپنی تشہیر کرنا ہوتا ہے۔ وہ نہ سیکھتے ہیں اور نہ دیگر ماہرین سے اشتراک کرتے ہیں۔ وہ بہت بڑی غلط فہمی کا شکار ہوتے ہیں۔ یہ نہ اپنے لیے کچھ کر پاتے ہیں اور نہ دنیا کے لیے فائدہ رساں ہوتے ہیں۔ ایسے میں ضروری ہے کہ آپ یہ یاد رکھیں کہ آپ پہلے طالب علم ہیں، پھر اُستاد، اور خدمت گزار، اب دوسروں کی خدمت کے لیے خود کو ہمیشہ تیار رکھیں۔

اگر آپ نے گزشتہ چھ ماہ میں اپنے موضوع پر کم از کم آٹھ، دس کتابیں نہیں پڑھیں تو آپ یہ نکتہ سمجھ نہیں سکتے۔ اگر آپ نے ایک برس میں اپنے موضوع کے کم از کم دس ماہرین کے انٹرویو نہیں کیے تب بھی آپ کو یہ سبق از بر نہیں ہوگا۔ اگر آپ اپنے موضوع پر انٹرنیٹ، جرنل، رسائل و جرائد اور کتابوں سے معلومات حاصل نہیں کریں گے تو بھی آپ کو یہ بات یاد نہیں ہوگی۔ یوں آپ پہلے طالب علم بننے میں ناکام رہیں گے۔

آج سے یہ تہیہ کیجیے کہ آپ اپنے طور پر منظّم ہوں گے اور اپنے موضوع پر خوب مطالعہ کریں گے اور اس میں مہارت پیدا کریں گے۔

اپنی زندگی کو اپنے لیے سیکھنے کا ذریعہ بنائیے۔ چھوٹے تجربات ہوں یا بڑی کامیابیاں، ان سے نکات اخذ کیجیے۔ ہر لمحے اور ہر ناتے سے سبق لیجیے اور انھیں اپنے

Scanned with CamScanner

جرنل پر محفوظ کیجیے۔ زندگی کا ہر لمحہ جو گزر چکا، اگر اسے کاغذ پر محفوظ نہ کیا جائے، تو وہ کوئی فائدہ نہیں دیتا۔ زندگی سے بھرپور فائدہ اُٹھانے اور زیادہ سے زیادہ سیکھنے کے لیے ضروری ہے کہ ہر لمحہ کو قلم کاغذ کے ذریعے محفوظ کرلیا جائے۔

اس انڈسٹری سے تعلق رکھنے والے ماہرین کا مزاج بہت زیادہ سیکھنے والا ہوتا ہے اور یہی مزاج اُنھیں پہلے طالب علم اور پھر استاد بناتا ہے۔ اور اس طرح عالمی معیار کے ٹرینر کی شناخت اُنہیں مل جاتی ہے۔ عظیم اساتذہ کی مانند وہ مستقل طور پر ایسے نکات، کہانیاں، سرگرمیاں اور اسباق تخلیق کرتے رہتے ہیں جو اُن کے طلبہ کو کامیاب ہونے میں معاون ثابت ہوتے ہیں۔ وہ ہردَم اپنے ساتھ جرنل یا نوٹ بک رکھتے ہیں تاکہ کسی بھی لمحے، کسی بھی جگہ وہ جو کچھ سیکھیں اسے کاغذ پر محفوظ کرلیں۔ یوں وہ سیکھتے ہیں اور ان کی شخصیت و مہارت کو تقویت ملتی ہے۔ نئے اسباق لکھنا اور سکھانے کے نئے طریقے استعمال کرنا اُن کے لیے تفریح بھی ہوتا ہے اور کیریر بھی۔

میں ذاتی طور پر ''جرنلنگ'' (Journaling) کا بہت قائل ہوں اور خاص کر جب کسی کورس میں شرکت کرتا ہوں یا سفر پر جاتا ہوں، اپنے ساتھ ایک جرنل یا نوٹ بک ضرور رکھتا ہوں۔ میں جانتا ہوں کہ یہی واحد طریقہ ہے جس کے ذریعے میں اپنی زندگی کے چھوٹے اور بڑے تجربات سے سیکھ سکتا ہوں۔ اسی طرح میں جو کتاب پڑھتا ہوں اس کے متعلق بھی درجنوں نکات تحریر کرلیتا ہوں۔ یوں مجھے اس کتاب کا نچوڑ اور اصل مقصد یاد رہ جاتا ہے۔ پھر زندگی کے کسی لمحے، کسی کورس یا پروگرام وغیرہ کے لیے اس کتاب کی ضرورت پڑتی ہے، میں وہ کتاب لے کر اس کے نکات پر نظر ڈال لیتا ہوں۔ اس وقت مجھے پوری کتاب پڑھنے کی ضرورت نہیں ہوتی۔ میں جس سیمینار میں شرکت کرتا ہوں، وہاں بھی ایسے ہی نکات درج کرتا ہوں۔ مجھے اس میں بہت خوشی محسوس ہوتی ہے، میں اکثر نئے خیالات لکھ لیتا ہوں اور نت نئے منصوبوں پر عمل کرتا ہوں۔ یاد

Scanned with CamScanner

رکھیے! ماہر بننا ایک دن یا ایک دفعہ کا کام نہیں ہے۔ یہ تو زندگی بھر کا سفر ہے۔

اگلا اور آخری مرحلہ ''خدمت'' کا ہے۔ یہ تقریباً ناممکن ہے کہ آپ کا سیکھنا محض ''برائے سیکھنا'' ہو۔ جب تک آپ کے اندر مزید سیکھنے اور سکھانے کی خواہش یا طلب نہیں ہوگی اس وقت تک آپ کا سیکھنا جاری نہیں رہ سکتا اور نہ سیکھنے میں مزہ آ سکتا ہے۔ سکھانے کا مطلب ہے کہ آپ نے جو کچھ سیکھا ہے، اس کے ذریعے لوگوں کے مسائل حل کرنے اور انھیں اپنے اندر موجود خوبیوں کو استعمال کرنے میں مدد کریں۔ آپ کو یہ آگہی ہونی چاہیے کہ آپ یہ خدمت سرانجام دے رہے ہیں۔ اس سے انرجی ملتی ہے۔ اسٹریس، پریشانی اور اُلجھن کے دوران اگر یہ نکتہ یاد کرلیا جائے تو مایوسی نہیں ہوتی اور آدمی آگے بڑھتا رہتا ہے۔

ماہر بننے کے لیے اہم نکات

1- خود کو طالب علم کے طور پر محسوس کرانے کے لیے میں درج ذیل کام کروں گا......

2- اپنے موضوع کے بارے میں مزید سیکھنے کے لیے میرا منصوبہ ہے کہ......

3- روزمرہ زندگی کے اسباق محفوظ کرنے کے لیے میرا منصوبہ ہے کہ......

4- میں جس وجہ سے یہ محسوس کرتا ہوں کہ مجھے سیکھنے اور سکھانے کا عمل جاری رکھنا چاہیے، وہ وجہ یہ ہے کہ......

پانچواں یقین: ''مہارت ایک طرزِ حیات ہے۔''

اس دنیا میں دو طرح کے انسان ہیں۔ دونوں ہی کو بے شمار مواقع ملتے ہیں۔ دونوں ہی نعمتوں میں گھرے ہوئے ہیں اور اللہ کی رحمت اُن دونوں پر برستی رہتی ہے۔ البتہ ان دونوں طرح کے انسانوں کے مزاج میں بنیادی فرق ہے۔ یہ فرق آپ کو ایک مثال سے سمجھاتا ہوں۔ ایک آدمی پانی کی تلاش میں گڑھا کھودنا شروع کرتا ہے۔ وہ پوری مشقت

Scanned with CamScanner

سے دس فٹ تک گہرائی میں کھدائی کر لیتا ہے۔ اسے پانی نہیں ملتا تو وہ مایوس ہو کر یہ سوچتا ہے کہ اس مقام پر پانی نہیں ہے۔ چنانچہ وہ یہ جگہ چھوڑ کر ایک اور جگہ جاتا ہے اور وہاں گڑھا کھودنا شروع کر دیتا ہے۔ وہاں بھی دس فٹ کھدائی کرنے پر اسے پانی نہیں ملتا تو وہ اس مقام سے بھی مایوس ہو جاتا ہے۔ اب وہ تیسرے مقام کی تلاش شروع کرتا ہے اور وہاں کھدائی کرتا ہے۔ یوں، وہ دس مقامات پر دس دس فٹ گہرے گڑھے کھود ڈالتا ہے۔ اسے ایک گڑھے سے بھی پانی کے آثار تک نہیں ملتے۔ وہ اپنی قسمت کو کوسنا شروع کر دیتا ہے اور اس کا یقین یہ بن جاتا ہے کہ اس کی قسمت میں پانی نہیں ہے۔

اس کے برخلاف دوسرا آدمی پوری چھان بین کرتا ہے کہ زمین کے کس حصے میں پانی کی بہ آسانی فراہمی ممکن ہے۔ وہ مٹی کا معائنہ کرتا ہے اور پھر اس کے بعد ایک مناسب مقام کا انتخاب کر کے کھدائی شروع کرتا ہے۔ وہ دس فٹ تک کھدائی کرتا ہے تو اسے پانی کے آثار نہیں ملتے۔ وہ اسی مقام پر کھدائی جاری رکھتا ہے۔ بیس فٹ، تیس فٹ، چالیس فٹ اور پھر پچاس پچپن فٹ پر اسے پانی کے آثار نظر آنا شروع ہو جاتے ہیں۔ کھدائی کرتے کرتے جب وہ ستر فٹ کھدائی کر ڈالتا ہے تو پانی بہہ نکلتا ہے۔ اس کی محنت رنگ لاتی ہے۔

آپ کے خیال میں مذکورہ بالا دونوں افراد میں کیا فرق ہے؟ کیا پہلا آدمی کم محنتی ہے یا دوسرے نے کم محنت کی ہے؟ کیا آپ کے خیال میں، پہلا فرد کم قسمت ہے اور دوسرا خوش قسمت ہے؟

یہ مثال واضح طور پر بتاتی ہے کہ درجنوں موضوعات پر پڑھنے اور بیسیوں کاموں میں وقت لگانے سے کہیں بہتر ہے کہ ایک کام میں مہارت پیدا کی جائے۔ پہلی صورت میں ناکامی ملے گی اور دوسری صورت میں عزت و دولت اور کامیابی قدم چومے گی۔

اس انڈسٹری میں ایسے بہت سے ''ماہر'' مل جائیں گے جو ''ہر فن مولا'' ہیں، یعنی ہر کام کی مہارت رکھتے ہیں۔ آپ دیکھیں گے کہ یہ لوگ ہر شے کے بارے میں جانتے

Scanned with CamScanner

ہیں اور ہر کام کرتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ یہ ناکام ماہر اور ٹریز ہوتے ہیں۔ ان کی محنت اور انرجی منتشر ہو جاتی ہیں۔ وہ ایک کام شروع کرتے ہیں، اِسے ادھورا چھوڑ کر دوسرے کام کی طرف بڑھ جاتے ہیں تاکہ نئے کام اور نئے مواقع تلاش کیے جاسکیں۔ لیکن جو لوگ کامیاب ہوتے ہیں، وہ ایک موضوع کا انتخاب کرتے اور اس کی گہرائی تک جاتے ہیں۔ یوں وہ اس میں مہارت پیدا کرتے ہیں۔ وہ ایک موقع پر فوکس کرتے ہیں اور اس میں گہری کھدائی کرتے ہیں۔ برسوں محنت کر کے اپنی بنیاد مضبوط بناتے ہیں۔ وہ سخت محنت کی اہمیت جانتے ہیں۔ وہ اس میں خون پسینا ایک کرنے سے گھبراتے نہیں ہیں۔ مواقع سے بھرپور فائدہ اُٹھاتے ہیں۔ وہ اس پر بھرپور یقین رکھتے ہیں کہ زندگی میں مہارت ہی زندگی کو با مقصد بناتی ہے اور ایک کام میں خوب مہارت حاصل کرنے کے بعد دوسرے کام کی طرف رُخ کرتے ہیں۔

کسی کام میں مہارت کے لیے محنت کریں گے تو آپ کو اپنے کام میں فوکس کرنے، محنت کرنے اور اپنے شعبے میں حقیقی ماہر بننے میں مدد ملے گی۔ آپ ایک ایسا کام کر سکتے ہیں جس کی بنیاد محنت اور لگن پر رکھی گئی ہو۔

ماہر بننے کے لیے اہم نکات

1- میں اگلے اٹھارہ مہینے کے لیے جس موضوع پر بھرپور فوکس کروں گا وہ......

2- میں جن چیزوں سے اپنا فوکس ختم کرنے والا ہوں وہ......

3- میں جن لمحات میں اپنا فوکس کھو دیتا ہوں اور مہارت کے راستے سے ہٹ جاتا ہوں، وہ عموماً یہ ہیں......

4- میں اگر گزشتہ برس پر نظر ڈالوں اور مجھے اپنے بارہ مہینے درج ذیل چیزیں نظر آئیں تو اس کا مطلب ہے کہ میں مہارت کے راستے پر گامزن رہا ہوں......

ایک ماہر اور چار کام

اپنی صلاحیتیں حق سے منسوب کر کے صحیح طریقے پر استعمال کرو گے تو
اعلیٰ خاندانی رتبے سے زیادہ عزت پاؤ گے۔

حضرت اویس قرنیؒ

ٹریننگ انڈسٹری میں آگے بڑھنے کے لیے ماہرین کے مزاج اور نفسیات کے تذکرے کے بعد اب یہ تحریر ماہرین کی سوچ کا بیان ہے۔ اس کے بعد اگلا سوال یہ ہے کہ وہ کیا کرتے ہیں؟ وہ کس شے میں ماہر ہوتے ہیں اور کیا کام تسلسل کے ساتھ کرتے ہیں؟

ماہرین کے لیے ضروری ہے کہ وہ جس قسم کا پیغام پھیلانا چاہتے ہیں یا جس موضوع کے ماہر بننا چاہتے ہیں، وہ اسی طرح کی اسکلز حاصل کریں۔ لکھاری کو تحریر کی مہارت بڑھانی ہوگی۔ مقرر کو پریزنٹیشن اور گفتگو کی مہارت کو نکھارنا ہوگا۔ سیمینار لیڈر کو چاہیے کہ وہ اپنی بات زیادہ مؤثر طور پر پیش کرنے کا سلیقہ بہتر کرے۔ کوچ کو بہترین سامع اور پُراثر ہونا چاہیے۔ اسی طرح دیگر تمام شعبوں کو لے لیجیے۔

اس انڈسٹری سے وابستہ افراد کی مہارت کی بات کی جائے تو بہت ہی خطرناک صورتِ حال ہے۔ دوسری انڈسٹریز کے برخلاف اس کمیونٹی سے وابستہ افراد کو اپنی مہارت بڑھانے کا کوئی شوق نہیں ہے۔ اس کی سب سے بڑی وجہ عموماً یہ ہے کہ جو لوگ ماہر ہونے کے دعوے دار ہیں، خود وہ اپنے اندر کی حقیقی آواز سننے اور اس کے مطابق اپنا کیریر منتخب کرنے میں ناکام رہتے ہیں۔

Scanned with CamScanner

اس کے مقابلے میں کارپوریٹ سیکٹر کے ملازمین اپنی اسکلز کو بہتر کرنے میں بہت زیادہ سنجیدہ ہوتے ہیں۔ نئے ملازمین کسی ادارے کی وقعت کا اندازہ اس بات سے لگاتے ہیں کہ فلاں ادارے میں اسکلز میں کتنی بہتری ہوگی اور تربیت کا معیار کیا ہے۔ چنانچہ یہ کمپنیاں کیریر پاتھ، فاسٹ ٹریک پروگرام اور اسکل بلڈنگ کے ناموں سے اربوں ڈالر اپنے ارکان کی بہتری، پرسنل ڈویلپمنٹ اور ٹیلنٹ پر خرچ کرتی ہیں جبکہ اس انڈسٹری میں کبھی کبھار ہی مہارت کی بہتری پر فوکس کیا جاتا ہے یا اس پر گفتگو کی جاتی ہے۔ حالانکہ اس انڈسٹری کا تعلق ہی ذات اور مہارت کی بہتری سے ہے۔ اکثر یہ کہا جاتا ہے کہ آپ سارا کام باہر سے کرالیں یعنی Outsourcing کرلیں، آپ کے پاس ٹیلنٹ آجائے گا۔ اس جھوٹ نے ہزاروں موجودہ اور نئے آنے والوں کے لاکھوں روپے ضائع کرڈالے لیکن اُن میں کوئی تبدیلی نہیں آئی۔ یہ حقیقت سمجھ لیجیے کہ اگر آپ کسی بھی کیریر یا انڈسٹری میں واقعی کہیں پہنچنا چاہتے ہیں تو آپ کو اپنی وہ اسکلز بہتر کرنا ہوں گی جو آپ کے کام سے متعلق ہیں۔

اپنی درکار اسکل کو جاننا اور پھر اسے بہتر کرنا اس انڈسٹری میں تادیر کامیابی کے لیے بہت ضروری ہے لہٰذا اپنی ضروری اسکلز کی شناخت کیجیے اور اِس میں مہارت پیدا کیجیے۔ میں نے بھی آغاز میں ایسی چند اسکلز کی شناخت کی جو میرے کام میں آگے بڑھنے کے لیے ضروری تھیں اور پھر ان میں وقت کے ساتھ بہتری پیدا ہوتی گئی۔

اس انڈسٹری میں، عمومی طور پر تمام ہی ماہرین کو لکھنے، مارکیٹنگ کرنے، بولنے اور ترغیب دینے، گروپ یا افراد کی کوچنگ کرنے، ویڈیو بنانے، ویڈیو کی ایڈیٹنگ کرنے، بلاگنگ کرنے اور سوشل میڈیا پر نمایاں ہونے کی اسکلز بہتر کرنی چاہئیں۔ درج بالا اسکلز کو سیکھنے کا مطلب یہ ہوا کہ ابھی بہت کچھ سیکھنے کی ضرورت ہے۔ لیکن مجھے ان تمام کاموں میں مہارت حاصل کرنے میں چار سال سے زیادہ محنت کا عرصہ نہیں لگا۔ چار سال میں

Scanned with CamScanner

اگر آپ اپنے کیریر میں تاحیات خود اعتمادی حاصل کرلیں تو یہ سودا مہنگا نہیں ہے۔

اگر کوئی اسکل آپ کی تادیر کامیابی کے لیے ضروری ہے تو اسکے لیے باہر سے مدد نہ لیجیے۔ اس میں مہارت حاصل کیجیے۔ آپ کی کامیابی کا براہِ راست تعلق آپ کی مجموعی مہارتوں سے ہے۔

سب سے بڑی خوبی یہ ہے کہ آپ یہ اسکلز اپنے اندر اپنی انڈسٹری میں کام کرتے ہوئے بہتر کرتے رہتے ہیں۔ ایک جانب آپ کا پیغام پھیلتا ہے تو دوسری جانب آپ کی درکار اسکلز پروان چڑھتی ہیں۔ اپنے پیغام کی تشہیر و اشاعت کے لیے آپ درج ذیل اقدامات کر سکتے ہیں۔

- بلاگ تخلیق کیجیے اور اسے سوشل میڈیا و یب سائٹس پر شیئر کیجیے!
- ان سائٹس پر موجود اپنے پیجز پر چند پوسٹ اور مضامین لکھیے !
- ان سائٹس کے لیے ویڈیوز تیار کیجیے، ایڈٹ کیجیے اور پھر انھیں پوسٹ کیجیے!

یہ کام کرتے ہوئے آپ اپنی اسکلز کو بہتر کریں گے۔ عمل کرتے ہوئے، محنت کرتے ہوئے، لوگوں سے مشورہ لیتے اور مسلسل کام کرتے ہوئے آپ کو اچانک یہ احساس ہوگا کہ آپ تو ان کاموں میں ماہر ہو چکے ہیں۔

کسی بھی ماہر کو درج ذیل چار اسکلز میں ضرور ماہر ہونا چاہیے۔ یہ وہ منفرد مہارتیں یا اسکلز ہیں جو اس منفرد انڈسٹری میں کامیاب ہونے کے لیے لازماً بہتر کرنا ہوں گی۔ کیوں کہ یہ اسکلز سے زیادہ وہ کام یا اقدامات ہیں جو ایک ماہر کو اِس انڈسٹری میں شروعات کرنے، قدم جمانے اور آگے بڑھنے کے لیے لازماً کرنا ہوں گے۔ یہ چاروں اقدامات اس بنیادی اور عمومی سوال کے جواب بھی ہیں جو اکثر پوچھے جاتے ہیں کہ

''ٹریننگ انڈسٹری میں مجھے ایسا کیا کرنا چاہیے کہ میں واقعی بہتر ہو جاؤں؟''

وہ اقدامات ذیل میں بیان کیے جا رہے ہیں۔

Scanned with CamScanner

1: پوزیشننگ

ہر ماہر کو جن اسکلز میں بہترین ہونا چاہیے، ان میں سے ایک پوزیشننگ (Positioning) ہے۔ اس کے دو پہلو ہیں:

اوّل: ہر ماہر کو یہ احساس ہونا چاہیے کہ اس کے متعلقین/کلائنٹس کیا چاہتے ہیں۔

دوم: اپنے کلائنٹس اور دیگر ماہرین کی نظر میں اپنے مواد کو اعلیٰ معیار کا بنانے کے لیے کیا کرنا ہوگا۔

اگر آپ اپنی انڈسٹری میں اچھی پوزیشن، اچھے مقام پر نہیں تو آپ آگے نہیں بڑھ سکتے۔ یہ بالکل ایسا ہی ہے جیسے کسی کیریر میں کسی پروفیشنل کی ترقی کا بہت حد تک دارومدار اُس کی حیثیت اور پوزیشن پر ہوتا ہے۔ یقینی بنایئے کہ آپ جو کچھ بول رہے ہیں، سننے والے آپ کی بات پر توجہ دیں گے اور متعلقہ مارکیٹ میں آپ کی قدر کی جائے گی۔ آیئے، ہم اس کا آغاز آپ کے مخاطبین اور کلائنٹس سے کرتے ہیں۔ آپ کو یہ معلوم ہونا چاہیے کہ آپ کے کلائنٹس کون ہیں اور وہ آپ سے کیا چاہتے ہیں، یہ پتہ چل جانے کے بعد آپ کو اُن کے لیے مفید معلومات باقاعدہ اور مسلسل پیش کرنا ہوں گی۔ آپ کا اُن سے تعلق جتنا کمزور ہوگا، آپ کی پوزیشن بھی ان کے سامنے اتنی ہی کم ہوگی۔ اگر آپ ان کے ذہن میں نہیں تو وہ آپ کو بھول جائیں گے۔ اگر وہ آپ کی نئی ویڈیو، اگلی تحریر یا اگلی پوسٹ کے لیے بے چین نہیں تو آپ کے لیے اس فیلڈ میں باقی رہنا بہت مشکل ہو جائے گا۔ آپ کی پوزیشن اور آپ کی حیثیت خطرے میں پڑ جائے گی۔ میرے ساتھ جو ٹیم کام کرتی ہے، وہ جانتی ہے کہ میں مسلسل اپنے فیس بک پیج اور یوٹیوب چینل کی نگرانی کرتا رہتا ہوں۔ میرے ٹیم ممبرز کو معلوم ہے کہ میں روزانہ کی بنیاد پر چند پوسٹس لازماً شیئر کراتا ہوں تاکہ میرے مخاطبین کو پتہ چلتا رہے کہ میں کام کر رہا ہوں۔ میں اس دنیا میں اپنا

Scanned with CamScanner

پیغام اُن کے فائدے کے لیے پھیلا رہا ہوں۔

آپ کو بھی ایک ماہر کے طور پر اپنا مقام مقصدیت کے ساتھ بنانا ہوگا۔ یہ ایک مبہم (غیر واضح) اصطلاح ہے، اس لیے میں اسے واضح کر دیتا ہوں۔ جب میں نے یہ کام کرنے اور سیمینارز منعقد کرنے کا سوچا تو اس انڈسٹری میں دیکھنا شروع کیا کہ کون کون سے لوگ اس میں پہلے سے موجود ہیں۔ میں انھیں اپنا مدمقابل نہیں سمجھتا، کیوں کہ ہم میں سے ہر ایک منفرد ہے تو پھر مقابلہ کیسا؟ میرا مقصد یہ جاننا تھا کہ جو لوگ پہلے سے پڑھا رہے ہیں، وہ کیسے پڑھا رہے ہیں، انھوں نے اپنے پروگرامز اور ورکشاپس کی مارکیٹنگ کیسے کی، کتنا معاوضہ لیا، اُن کی ویب سائٹ کیسی ہے وغیرہ وغیرہ۔ میں نے وہ تمام نیوز لیٹر سبسکرائب کیے۔ ان کی کتابیں اور دیگر مصنوعات خریدیں۔ ان کے پروگراموں میں شرکت کی۔ ساتھ ہی ساتھ میں یہ بھی جانچتا رہا کہ میں ان تمام سے کیسے اپنے آپ کو نمایاں کر سکتا ہوں۔ جب میں نے یہ محسوس کیا کہ میں اس انڈسٹری کے بارے میں کافی معلومات حاصل کر چکا ہوں تو یہ وقت تھا چند اہم فیصلے کرنے کا، میں نے غور کرنا شروع کیا کہ میں کیسے مختلف انداز میں تقریر کروں؟ میرا مواد کیسے اہم ہو؟ میں کتنا معاوضہ لوں؟ میں کس لیول پر کام کرنا چاہتا ہوں؟

ان سوالات کے جوابات کا انتخاب دراصل اس انڈسٹری میں میری پوزیشن کا تعین تھا۔ اگر میں نے ان جوابات کا درست تعین اور ان کے لیے لائحہ عمل تیار نہیں کیا تو میں نہ دوسروں سے منفرد ہوں گا اور نہ ہی کوئی میری موجودگی کا نوٹس لے گا۔ یوں کوئی بھی میری ٹریننگ پروڈکٹس اور خدمات حاصل نہیں کرے گا۔ چنانچہ میں نے خاصا وقت یہ سوچتے ہوئے گزارا کہ 'میں دوسروں سے کیسے مختلف ہوں؟'' آپ کو بھی یہ کام کرنا ہوگا۔

میں نے ایک سرکاری ادارے میں چند لیکچرز دیے اور اس کے بدلے مجھے معاوضہ

Scanned with CamScanner

دیا گیا۔ میں حیران رہ گیا کہ اس کام سے بھی پیسہ کمایا جا سکتا ہے۔ میں تو اس سے پہلے یہی سمجھتا تھا کہ پورا مہینہ لگاتار محنت کریں گے، تب کہیں جا کر تنخواہ ملے گی۔ لیکن اس واقعے نے میری سوچ بدل دی۔

ان تمام باتوں کا مقصد یہ ہے کہ آپ کو یہ معلوم ہو کہ اس انڈسٹری میں آپ دوسروں سے کتنے مختلف ہیں اور اس بنا پر آپ کی کیا حیثیت ہے تاکہ آپ اسی مناسبت سے اپنے معاوضے کا تعین کر سکیں۔ آپ کو ان تمام چیزوں سے آگاہ رہنا ضروری ہے، کیوں کہ آپ کا ہدف یہ ہے کہ تیزی کے ساتھ اس انڈسٹری میں اپنا وجود ثابت کر سکیں تاکہ آپ زیادہ سے زیادہ کلائنٹس کی توجہ لینے اور اپنا برانڈ تیار کرنے اور اسے بڑھانے کے قابل ہوں۔ یہ ایک مشکل مرحلہ ہے۔ یہاں ایک تلخ حقیقت بھی بتاتا چلوں کہ اس مرحلے پر اکثر نوجوان ناکام رہتے ہیں اور وہ اپنی انفرادیت تلاش کرنے کے قابل نہیں ہوتے تو دوسروں کی نقل شروع کر دیتے ہیں۔ یہاں تک کہ لوگ فیس بک پر کسی دوسرے کی پوسٹ لے کر اسے کاپی کرتے ہیں اور اپنے نام سے اپنی ٹائم لائن پر شیئر کر دیتے ہیں۔ اُن کے پاس اپنے خیالات ہی نہیں ہوتے کہ وہ دوسروں سے مختلف اور منفرد بن سکیں تو ماہر کی حیثیت سے وہ اپنا مقام کیسے بنا سکیں گے۔ مزید یہ کہ یہ لوگ خود کو ماہرین سے زیادہ بہتر سمجھتے ہیں اور اسی خوش فہمی میں مبتلا رہتے ہیں کہ وہی سب کچھ ہیں۔

اپنا مقام بنانے کے تین طریقے

اپنا مقام اور پوزیشن بنانے کے تین طریقے ہو سکتے ہیں جو درج ذیل ہیں:

اوّل: آپ کی معلومات کا ماخذ قابلِ اعتماد ہو۔

آپ کو غور کرنا ہوگا کہ آپ یہ کام کیسے کریں گے! آپ بہت سی اہم معلومات مارکیٹنگ کی غرض سے آن لائن مفت میں ڈالیں گے اور لوگ یہ معلومات پڑھ کر جانچیں

Scanned with CamScanner

گے کہ آپ دوسروں سے کس قدر مختلف ہیں۔ اس سلسلے میں بلاگز، ویڈیوز، ٹیلی سیمینار، ای بکس وغیرہ پوسٹ کر سکتے ہیں۔ اس سے آپ کا پیغام پھیلے گا اور یہ سب کچھ آپ کو مفت میں کرنا ہوگا، یعنی کسی سے کچھ لیے بغیر، تاکہ لوگ آپ سے واقف ہوں اور وہ آپ کے مزاج اور معیار کے بارے میں جانیں۔

دوم: اپنی معلومات کو اس انداز میں پیش کریں کہ لوگ اس کو اپنی ضرورت سمجھیں۔

یہ کام بہت ذہانت سے کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ آپ کی تحقیق اور تجربہ اس میں بہت اہمیت رکھتا ہے۔ آپ کے مواد کے بارے میں دیکھنے، سننے اور پڑھنے والوں کو فوری یہ پتا چلنا چاہیے کہ آپ جو کچھ پیش کر رہے ہیں، وہ ان کی زندگی اور کام کے لیے بہت کارآمد اور مفید ہے۔ آپ جتنی جان فشانی سے یہ ٹریننگ تیار کریں گے، لوگ اتنا زیادہ اس سے متاثر ہوں گے اور اس کی قدر کریں گے۔ اپنی ٹریننگ پروڈکٹس کی فروخت کے لیے یہ پہلا مرحلہ ہے۔ اگر آپ کے کلائنٹس کو آپ کے کام کی اہمیت کا ادراک ہی نہیں تو وہ آپ کو کبھی اہمیت نہیں دیں گے۔ جب لوگوں کو معلوم ہوگا کہ آپ کا مواد اپنے موضوع پر بہترین ہے، تبھی وہ آپ پر بھروسا کریں گے، آپ پر یقین کریں گے اور آپ کی پیش کردہ معلومات "ٹریننگ پروڈکٹس اور خدمات" کی صورت میں خریدیں گے۔

سوم: اپنی فیلڈ کے دیگر ماہرین کے قریب ہوں۔ ان کے سیمیناروں میں شرکت کریں، کانفرنسوں میں ملیں اور ماہانہ یا ہفتہ وار محفلوں میں شریک ہوں۔ اُن کے کام میں معاون ہوں۔

دوسرے شعبوں کی طرح یہاں بھی آپ کی ترقی کا دارومدار اس بات پر ہے کہ آپ کس کو جانتے ہیں اور کس سے آپ منسلک ہیں۔ لہٰذا اپنی فیلڈ کے نمایاں لوگوں سے رابطے میں رہیے اور اپنے سننے والوں کے لیے ان کے انٹرویو کیجیے۔ مضبوط تعلقات قائم کیجیے۔ ماہرین کے حلقوں میں اپنی شناخت بنائیے۔

Scanned with CamScanner

ٹریننگ انڈسٹری میں کامیابی کے لیے ذہانت وفطانت سے اپنی حیثیت اور مقام بنانا نہ صرف آپ کی مہارت ہے بلکہ آپ کی ذمہ داری بھی ہے۔ یوں انڈسٹری میں آپ کی شناخت، قدر اور عزت و وقار قائم ہوتا ہے۔ درج ذیل نکات سے آپ کو اپنے موضوع میں مقام اور حیثیت بنانے میں مدد ملے گی۔

پوزیشننگ کے متعلق اہم نکات

1- پوزیشننگ کے بارے میں یہاں میں نے جو اسباق سیکھے وہ......
2- اس انڈسٹری میں اپنا مقام بنانے کے لیے میں درج ذیل اقدامات کروں گا......
3- اس انڈسٹری میں جن لوگوں سے قریب ہونے کی مجھے ضرورت ہے وہ لوگ......
4- اس انڈسٹری میں جس انداز سے میں دیکھا جانا چاہتا ہوں......

2: پیکیجنگ

اگر بنیادی بات کی جائے تو ایک ماہر درحقیقت مواد اور معلومات کا تخلیق کار یعنی content creator ہوتا ہے۔ ہم یہ معلوم کرتے ہیں کہ ہمارے کلائنٹس کیا چاہتے ہیں اور کون سی چیزیں اُن کی زندگی یا کاروبار کو بہتر کرسکتی ہیں اور پھر ان کی ضروریات کے مطابق ہم ان کے لیے فائدہ رساں معلوماتی پروگرام تیار کرتے ہیں۔ پوزیشننگ کی طرح، قابل قدر اور مفید معلومات کی تیاری بھی ماہرین کی ایک مہارت اور ذمہ داری ہے۔ اس کے لیے اس انڈسٹری میں ''پیکیجنگ'' کی اصطلاح استعمال کی جاتی ہے جو پیکنگ کی طرف اشارہ کرتی ہے۔ جب ہم ٹریننگ انڈسٹری میں پیکیجنگ کی بات کرتے ہیں تو اس میں تین سرگرمیاں شامل ہیں جن کے ذریعے ہم باوقار انداز سے ایک حقیقی کام سرانجام دے سکتے ہیں۔

اوّل: ماہرین کو یہ سیکھنے کی ضرورت ہے کہ وہ اس انداز سے اپنی معلومات کو پیکیج یعنی ایک

Scanned with CamScanner

جگہ ضم اور جمع کریں کہ ان کے کلائنٹس یہ معلومات بآسانی سمجھ سکیں اور ان پر عمل کرسکیں۔ میڈیا کی کوشش ہوتی ہے کہ ماہرین اپنی معلومات اور مہارت کو تین یا پانچ طریقوں میں جمع کر کے بیان کردیں، لیکن حقیقت میں یہ معلومات اتنی سادہ نہیں ہوتیں۔

معلومات کو چھوٹے ٹکڑوں میں تقسیم کرنا اور ان کو ترتیب دینا یا تشکیل کرنا یہ تمام ایسے مراحل ہیں جو پیکیجنگ کے لیے بہت ضروری ہیں، کیوں کہ انھی کی بدولت کلائنٹس آپ کی معلومات کو بآسانی سمجھ اور سیکھ سکتے ہیں۔ اس لیے یہ نکتہ ذہن میں رہے کہ آپ اپنی معلومات کی پیکیجنگ جتنی زیادہ خوب صورتی کے ساتھ کریں گے، کلائنٹس اتنا ہی زیادہ اس کو خریدنا چاہیں گے۔ سچ پوچھیں تو زیادہ تر لوگوں کو یہ بھی معلوم نہیں ہوتا کہ ان کے پاس زندگی اور کام کے بارے میں جو وسیع معلومات ہیں، وہ ان کا استعمال کیسے کریں۔ وہ یہ بھی نہیں جانتے کہ لوگوں سے کیسے گفتگو کریں تا کہ وہ ان کی بات سن کر سمجھنے اور عمل کرنے کے قابل ہوں۔ وہ یہ شعور بھی نہیں رکھتے کہ اپنی معلومات کو کس انداز میں پیش کریں کہ کلائنٹس ان میں دلچسپی لیں اور فائدہ اُٹھائیں۔ یہ بہت ہی مشکل کام ہے لیکن یہ سیکھا جا سکتا ہے۔

کیا آپ نے کبھی غور کیا کہ ایک کالج پروفیسر کو جو بہت پڑھا لکھا ہوتا ہے، اسے پروفیشنل کنسلٹنسی کا معاوضہ کم کیوں ملتا ہے؟ یا سیلف ہیلپ گرو کو تھیراپسٹ یا کاؤنسلر سے زیادہ معاوضہ کیوں دیا جاتا ہے؟ ظاہر ہے، اس کا گہرا تعلق مارکیٹ میں ان کی حیثیت (پوزیشننگ) اور اپنی معلومات کو پیش کرنے کے انداز (پیکیجنگ) سے بھی ہے۔

کالج کا پروفیسر اپنی معلومات بھی ماہرین کی طرح تخلیق کرتا اور پھیلاتا ہے۔ ان کا کام عموماً دیے گئے موضوع پر تصورات اور نظریات کی وضاحت کرنا ہوتا ہے۔ ان کی معلومات کی ترتیب کا مقصد طلبہ کو متعلقہ موضوع کے بارے میں بنیادی تصورات کو سمجھانا

Scanned with CamScanner

ہوتا ہے تا کہ وہ اس ضمن میں منطقی سوچ پیدا کر سکیں اور وہ اس میں کامیاب بھی ہو جاتا ہے۔ کیوں کہ اس کا ہدف طلبہ کی سیکھنے اور سوچنے کی قابلیت کو بہتر کرنا ہوتا ہے۔

جبکہ پروفیشنل کنسلٹنٹ اپنے تعلیمی عمل کو بہت مختلف انداز سے لے کر چلتا ہے۔ کنسلٹنٹ کچھ تو موضوع کے تصورات ونظریات پر فوکس کرتا ہے، مگر زیادہ توجہ طریقہ کار اور عملی اقدامات پر ہوتی ہے۔ ان کی معلومات کی ترتیب سسٹم سے تعلق رکھتی ہے۔ چنانچہ سیکھنے والے کہیں زیادہ بہتر انداز سے سیکھنے اور قدم بہ قدم آگے بڑھنے کے قابل ہو جاتے ہیں۔ کنسلٹنٹ کا ہدف اپنے کلائنٹس کی منطقی سوچ کی مہارت کو بہتر کرنا نہیں ہوتا، بلکہ وہ ان میں مخصوص اہداف کی تکمیل کی مہارت پیدا کرتا ہے۔ وہ تعلیم اور سند سے بے نیاز ہوکر اپنے کلائنٹس کو عملی زندگی میں کارآمد بننے اور زیادہ سے زیادہ نتائج حاصل کرنے کے قابل بناتا ہے۔

لہٰذا پروفیسر اور پروفیشنل کنسلٹنٹ دونوں کا کام اور کام کی نوعیت مختلف ہے۔ ہمارے اساتذہ کرام بہت محنت کرتے ہیں لیکن اُن کا معاوضہ اُن کی محنت سے بہت کم ہے۔ یہاں میرا مقصد یہ بتانا ہے کہ دنیا میں نتائج کو اہمیت دی جاتی ہے، فلسفے کو نہیں۔ یہ دنیا عمل کی دنیا ہے، بحث ومباحثے کی نہیں۔ یہ حقیقت ہے کہ جو لوگ تصورات ونظریات پڑھا رہے ہیں، ان کے مقابلے میں جو افراد مسائل کا حل اور عملی اقدامات سکھا رہے ہیں، مارکیٹ میں ان کی اہمیت زیادہ ہے اور معاوضہ بھی زیادہ دیا جاتا ہے۔

اپنی معلومات کی اچھی پیکیجنگ کے لیے آپ کو واضح طور پر یہ علم ہونا چاہیے کہ آپ کے کلائنٹس کن مسائل کا حل چاہتے ہیں اور کیا کرنے کے خواہش مند ہیں۔ پھر قدم بہ قدم طریقہ کار وضع کیجیے جس میں آپ یہ بتائیں کہ مطلوبہ اہداف کی تکمیل کیسے کی جائے۔ آپ یہ کام جتنا بہتر کریں گے اور جس قدر آپ کا وضع کردہ طریقہ کار عمدہ ہوگا اتنی ہی آپ کے کام میں بہتری آئے گی اور یوں آپ ایک قیمتی ٹرینر کے طور پر سامنے

Scanned with CamScanner

آئیں گے اور آپ کا مقام اور حیثیت بھی زیادہ بہتر ہوگی۔

دوم: ماہرین کے لیے اپنی معلومات اچھی پروڈکٹس کی صورت میں پیش کرنا ضروری ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر اگر آپ چھ عدد سی ڈیز اور ورک بک پر مشتمل آڈیو پروگرام پیش کرنا چاہتے ہیں تو آپ کو اسے خوب صورت ڈیزائن میں پیش کرنا ہوگا۔ بظاہر یہ کہنے کی ضرورت نہیں، لیکن اِس انڈسٹری میں قدم رکھنے والے نئے افراد کی بڑی تعداد اپنی پروڈکٹس کو ناقص انداز سے پیش کرتی ہے۔ انھیں یہ معلوم نہیں ہوتا کہ اپنی معلومات کو کس طرح بہتر انداز میں پیش کیا جا سکتا ہے۔ اپنی پروڈکٹ کی پُرکشش بناوٹ اور ڈیزائننگ کے لیے ڈیزائنر اور مینوفیکچرر سے مدد لینا بہت آسان ہے، اس میں زیادہ خرچ بھی نہیں آتا۔ اصل نکتہ یہ ہے کہ اپنی پروڈکٹس کو خوب صورتی سے پیش کرنے کے بارے میں غور کیجیے اور اس کے لیے درکار اقدامات بروئے کار لائیے۔

سوم: ماہرین کو اپنی معلومات اچھی طرح پیش کرنا سیکھنے کی ضرورت ہے۔ آپ کو چاہیے کہ اپنے آپ کو دنیا کے سامنے بہت منظّم، مشفق، باوقار، خوش اور صحت مند فرد کی حیثیت سے پیش کریں۔ بعض لوگوں کے لیے یہ نکتہ خاصا مشکل ہوتا ہے، لیکن حقیقت یہ ہے کہ آدمی کی ظاہری کیفیت بہت اہم ہوتی ہے۔ اگر آپ میلے کپڑے پہنتے ہیں اور غیر متاثر کن اطوار رکھتے ہیں تو کوئی بھی آپ کی پیروی کرنا نہیں چاہے گا۔ اگر آپ کے قول و فعل میں تضاد ہے تو پھر کون آپ پر اعتماد کرے گا اور آپ کی خدمات لینا یا پروڈکٹس خریدنا چاہے گا؟ آپ کی شخصیت جب تک متاثر کن نہیں ہوگی، تب تک کوئی آپ سے متاثر نہیں ہوگا۔ ٹریننگ انڈسٹری کے بہت سے ماہرین حقیقتاً بہت ہی سادہ رہتے ہیں۔ دراصل بہت زیادہ معاوضہ لینے والے ماہرین کی شخصیت سے کامیابی جھلکتی ہے، کیوں کہ کامیابی ہی اُن کی شناخت ہوتی

Scanned with CamScanner

ہے اور وہ کامیاب پروفیشنل جیسا لباس پہنتے ہیں۔ اگر آپ بھی اپنے شعبے میں نمایاں ہونا چاہتے ہیں تو اچھا لباس پہنیے، اچھا بول بولیے اور خود کو اچھی طرح رکھیے۔ اپنے اندر وہ انرجی اور مضبوطی لائیے جس کے لیے دنیا بے تاب ہے۔ وہ بننے کی کوشش کبھی نہ کیجیے جو آپ نہیں ہیں۔ اپنی حیثیت اور قابلیت سے زیادہ کبھی خود کو ظاہر کرنے کی غلطی نہ کیجیے۔ آپ جو ہیں، اس لحاظ سے بہترین بن جائیے، خاص کر جب آپ توجہ کا مرکز ہوں تو اس کا خاص خیال رکھیے۔ اپنی تمام ویڈیوز، تصاویر، ویب سائٹس، پروڈکٹس اور پریزنٹیشن کو اپنی طرف سے بہترین دکھائیے۔ یہ آپ کی برانڈنگ اور پوزیشننگ کا بنیادی نکتہ ہے۔ یہ بات کبھی مت بھولیے کہ آپ بہت سے افراد کے لیے ایک عملی نمونہ اور ایک رول ماڈل ہیں۔ اچھی صحت، خوشگواریت اور بھرپور انرجی آپ کی شخصیت سے ہمیشہ نمایاں ہونی چاہئیں۔

پیکجنگ کے متعلق اہم نکات

1- پیکیجنگ کے بارے میں اس مضمون سے میں نے یہ اسباق سیکھے کہ......

2- اپنی معلومات اور پروڈکٹس تیار کرتے ہوئے میں اُنھیں اس انداز سے پیکیج کروں گا کہ وہ......

3- میں جس انداز سے اپنا برانڈ پیش کرنا چاہتا ہوں، اس سے میری پہچان ایسی ہوگی کہ......

4- خود کو صحت مند، تندرست اور توانا رکھنے کے لیے میں یہ اقدامات کرنے والا ہوں......

3: پروموٹنگ

اپنا مقام بنانے (پوزیشننگ) اور مصنوعات تیار کرنے (پیکیجنگ) کے بعد اب وقت ہے دنیا کو یہ بتانے کا کہ آپ کون ہیں، کیا پڑھاتے ہیں اور کیا پیش کرتے ہیں۔

Scanned with CamScanner

ٹریننگ انڈسٹری میں سیلف پروموشن اُن کے لیے بہت مشکل ہے جو اپنے آپ کو اپنے سے زیادہ پیش کرتے ہیں۔ تاہم خوشی کی بات یہ ہے کہ ٹریننگ انڈسٹری میں مارکیٹنگ دیگر شعبوں کی نسبت کئی لحاظ سے مختلف ہے۔

اوّل: ایک غلط فہمی یہ پائی جاتی ہے کہ آپ کی سب سے پہلی ترجیح اپنی مارکیٹنگ کرنا ہے۔ اگرچہ نیت کی حد تک یہ بات درست ہے، لیکن مقصد نہیں۔ آپ کا سب سے پہلا کام اپنے کام کو سکھانا اور اس سے دوسروں کی خدمت کرنا ہے۔ یہ آپ کو اپنی بہتری کے لیے ہر صورت کرنا ہوگا۔ خوش قسمتی سے ہم ایک ایسے دَور سے گزر رہے ہیں کہ جب ٹریننگ ہی مارکیٹنگ ہے۔

روایتی مارکیٹنگ میں اپنے کلائنٹس کو ایک پیغام دیا جاتا ہے کہ فرض کیجیے، ایک شخص نے کتاب لکھی ہے اور اب وہ خط، پوسٹ کارڈ، بروشر یا ای میل کے ذریعے بتاتا ہے کہ ''فلاں موضوع پر اس کی کتاب دستیاب ہے اور اس کا مطالعہ آپ کے لیے مفید ہوسکتا ہے۔ اس لیے یہ کتاب خریدیے۔''

لیکن اس انداز سے کی گئی مارکیٹنگ زیادہ مؤثر نہیں ہوتی، بلکہ اس انڈسٹری میں تو بہت غیر مؤثر ثابت ہوسکتی ہے۔ ٹریننگ انڈسٹری میں درست اپروچ یہ ہے کہ اپنے موضوع پر ٹریننگ اور ٹیچنگ کے ذریعے اپنے متعلقین کی زندگی کو بہتر کریں۔ اس کے لیے مفت فون کال، ویڈیوز، آڈیوز، ای بک وغیرہ کے ذریعے کچھ مفید مواد اپنے کلائنٹس کو بھیجیے۔ اس کے بعد انھیں کہیے کہ آپ کو جو مواد بھیجا گیا ہے، وہ یقیناً آپ کے لیے مفید رہا ہوگا، اب اس حوالے سے ہمارا نیا پروگرام جس میں تفصیل اور گہرائی سے اس موضوع پر بات کی گئی ہے اور فلاں فلاں مسائل حل کرنے کے طریقے بتائے گئے ہیں، آپ کو بہت پسند آئے گا، جس کی قیمت ادا کرکے آپ مستفید ہو سکتے ہیں۔ کسی کی زندگی میں کچھ قدر پیدا کیے بغیر کبھی کچھ فروخت نہ کیجیے۔ یہ پروموٹنگ اور کمپیئنگ کا فرق ہے۔

Scanned with CamScanner

جب آپ اپنے کلائنٹس کو مفت میں قابلِ قدر مواد بھیجتے ہیں تو انھیں معلوم ہوتا ہے کہ آپ کیا ہیں، اُن کے لیے کیا کر سکتے ہیں اور انھیں فروخت کے لیے کیا پیش کر رہے ہیں۔ اس وقت وہ آپ کی ٹریننگ پروڈکٹس کی اہمیت سمجھیں گے اور اسے خریدنا چاہیں گے۔ اپنے پیغام، برانڈ اور پروڈکٹ کی مؤثر پروموشن کے لیے آپ کو ایک ویب سائٹ اور اس پر ایک شاپنگ کارٹ کی ضرورت ہے۔ اس کی مدد سے کلائنٹ آپ کی ویب سائٹ پر آنے کے بعد پروڈکٹ کی قیمت ادا کر سکے گا اور اس کا ای میل ایڈریس بھی آپ کے پاس آ جائے گا۔ ابتدا میں اگر آپ اس سروس پر زیادہ پیسہ لگانا نہیں چاہ رہے تو انٹرنیٹ پر مفت کی خدمات بھی چند ویب سائٹس پر دستیاب ہیں۔ آپ ان سے مدد بھی لے سکتے ہیں۔ انہیں چلانے کے لیے چند بنیادی فنکشن کا جاننا ضروری ہے جو آپ یوٹیوب ویڈیوز اور پریکٹس سے بآسانی سیکھ سکتے ہیں۔

اچھی پروموشن کے لیے خرید و فروخت کی نفسیات کو سمجھنا ضروری ہے۔ اس سلسلے میں آٹھ باتوں کا خیال رکھنا چاہیے۔

(i) وعدہ

ہر مؤثر اور مضبوط پیغام کا آغاز وعدے سے ہوتا ہے۔ جس کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ ہماری پروڈکٹ یا خدمت آپ کی یہ مدد کر سکتی ہے۔ یہ بات جانئے کہ لوگ ٹائٹل سے آگے اور چند منٹ کی ویڈیوز سے زیادہ چیزوں کو نہیں دیکھتے۔ اس لیے نہیں کہ اُن کی توجہ کا دورانیہ بہت کم ہوتا ہے، بلکہ اس لیے کہ وہ اس سے زیادہ اپنا وقت ضائع کرنا پسند نہیں کرتے۔ آپ جو کچھ انھیں بتانا چاہتے ہیں، وہ اس کے خواہش مند نہیں ہوتے، لہٰذا ان میں مزید اس بارے میں جاننے اور سیکھنے کی طلب بھی نہیں ہوتی۔

یہ آپ کا کام ہے کہ آپ اپنے وعدے اور دعوے کے مطابق ان میں دلچسپی پیدا کریں۔ آپ کے کلائنٹس جب آپ کو پڑھیں، سنیں یا دیکھیں تو اُن کے اندر یہ خواہش

پیدا ہو کہ اس بارے میں مجھے مزید جاننا چاہیے۔ اس کا آسان طریقہ یہ ہے کہ آپ جو کچھ پیش کر رہے ہیں (پروڈکٹ یا پروگرام)، اس کے فوائد اور نتائج سے دنیا کو آگاہ کریں۔ اس انڈسٹری کے ماہرین جن باتوں کا خیال رکھتے ہیں آپ بھی ان پر عمل کر کے اپنے پیغام اور پروڈکٹ کو بہترین انداز میں پیش کر سکتے ہیں۔

(ii) چیلنج

آپ کے کلائنٹس زندگی میں کیا مسائل جھیل رہے ہیں؟ ان مسائل کی انھیں کیا قیمت ادا کرنا پڑ رہی ہے؟ کیا چیز انھیں آگے بڑھنے سے روک رہی ہے؟ اگر انھوں نے یہ مسائل حل نہ کیے تو اُن کے ساتھ کیا برا ہو سکتا ہے؟ یہ تمام وہ سوالات ہیں جن پر بات کر کے آپ اپنے کلائنٹس سے تعلق اُستوار کر سکتے ہیں۔ انھیں یہ باور کرائیے کہ آپ اُن کے مسائل کو سمجھتے ہیں۔ اُن کی توجہ اس نکتے پر دلائیے کہ یہ مسئلہ کتنا تشویش ناک ہے اور اگر اسے فوری طور پر حل نہ کیا گیا تو کتنا نقصان ہو سکتا ہے۔ پروڈکٹ کی فروخت ایک آرٹ اور سائنس ہے جس کے تحت آپ لوگوں کو اُن کے مسائل کی طرف متوجہ کر کے پھر انھیں اپنے پیش کردہ حل کی طرف متوجہ کرتے ہیں۔ اچھی پروموشن وہ ہوتی ہے جس میں یہ احساس دلایا جاتا ہے کہ آپ کی زندگی میں کچھ کم ہے اور آپ کے پاس یہ ہونا چاہیے اور آپ اسے پا سکتے ہیں۔ مارکیٹر کی حیثیت سے آپ کی ذمہ داری ہے کہ آپ اپنا پیغام اس انداز سے دیں کہ لوگوں کو لگے کہ آپ جو کچھ فروخت کر رہے ہیں، وہ اُن کی ضرورت ہے اور جن چیلنجز کا وہ شکار ہیں، آپ کی پروڈکٹ یا خدمت کے ذریعے وہ ان چیلنجز پر قابو پا سکتے ہیں۔ لیکن خود کو کبھی اس انداز سے ظاہر نہ کیجیے کہ آپ کو کبھی ان چیلنجز کا سامنا نہیں کرنا پڑا۔ یہ خطرناک بات ہے اور آج کے دَور میں، خاص کر پاکستانی نوجوان جو اِس طرف آ رہے ہیں، اس انداز سے خود کو پیش کر رہے ہیں، گویا اُنہوں نے ایسے حالات کا سامنا کبھی نہیں کیا۔

Scanned with CamScanner

(iii) یکسانیت

یہ قانون یاد رکھیے کہ اگر آپ ان مسائل سے نہیں گزرے تو لوگ آپ کو نہیں سنیں گے۔ یہ بہت سادہ سی بات ہے کہ لوگ انھی ماہرین کی بات سننا پسند کرتے ہیں جو انہیں اپنی طرح محسوس ہوتے ہیں۔ بعض ماہرین جب خود کو پیش کرتے ہیں تو اس انداز سے پیش کرتے ہیں کہ وہ کوئی بہت پرفیکٹ انسان ہیں جن کی وجہ سے ان پر یقین کرنا مشکل ہو جاتا ہے۔ کامیابی کا معیار یہ نہیں کہ آپ کتنے بڑے مقام پر پہنچے ہیں، اصل یہ ہے کہ آپ نے راستے میں کتنی رکاوٹیں عبور کی ہیں۔ لوگ آپ کی کامیابیوں سے زیادہ آپ کی جدوجہد کو دیکھتے ہیں۔ اس لیے یہ مت بھولیے کہ آپ کے کلائنٹس اور سامعین اب جن مسائل سے گزر رہے ہیں، آپ بھی ایسے ہی مسائل سے گزر کر کامیابی تک پہنچے ہیں۔ یہ بھی ذکر کیجیے کہ آپ اور آپ کے کلائنٹس کے درمیان کیا یکسانیت موجود ہے اور دونوں ہی کا مستقبل کامیاب ہے۔ انھیں یہ جتائیے کہ آپ ان کی کیفیت سمجھ سکتے ہیں، کیوں کہ آپ اس مرحلے سے گزر چکے ہیں۔ آپ اور وہ اس معاملے میں ایک جیسے ہیں اور آپ اُن کی مدد کر سکتے ہیں۔ آپ کی کہانی اور مسائل پر قابو پانے کی جدوجہد اُن سے آپ کا تعلق بڑھائے گی۔ ایک مرتبہ جب آپ کا تعلق ان سے بن گیا تو اگلا مرحلہ انھیں یہ بتانے کا ہے کہ آپ ہی وہ انسان ہے جو اس ضمن میں ان کی مدد کر سکتا ہے۔

(iv) عزت

جب آپ اپنے کسٹمرز کو مارکیٹر کی حیثیت سے اسباب بتاتے ہیں کہ آپ کیوں ان کے چیلنجز پر قابو پانے اور زندگی کے نتائج اور حالات کو بہتر کرنے میں اُن کی مدد کر سکتے ہیں تو اُن کی نظر میں آپ کے لیے عزت و احترام بڑھتا ہے۔ انھیں بتائیے کہ اس بارے میں آپ نے کیا تحقیق کی ہے یا آپ کیوں رول ماڈل ہیں۔ زندگی کی چھوٹی چھوٹی اور معمولی چیزوں کے بارے میں بتانے کی بجائے انھیں یہ بتائیے کہ آپ نے

Scanned with CamScanner

اپنے مسائل کا حل کیسے تلاش کیا اور پھر بڑی پیش رفت کیسے کی؟ یہ وہ نکتہ ہے جہاں آپ لوگوں سے کہہ سکتے ہیں کہ آپ جس جگہ کھڑے ہیں، میں وہی سفر طے کر کے آیا ہوں۔ آپ جہاں پھنسے ہوئے ہیں، میں انھی مراحل کو عبور کر چکا ہوں۔ میں اس منزل پر پہلے ہی پہنچ چکا ہوں جہاں آپ جانا چاہتے ہیں، لہٰذا میرے تجربات سے فائدہ اٹھاتے ہوئے اپنے سفر کو مختصر اور آسان کر کے کامیابی پائیے۔ میں کئی لوگوں کی اس ضمن میں مدد کر چکا ہوں، پھر آپ اُن لوگوں کی مثالیں پیش کریں جن کی آپ نے مدد کی ہے۔

(v) انتخاب

ٹریننگ پروڈکٹ کی فروخت کا کوئی بھی پیغام اور کوئی بھی اشتہار اُس وقت تک مؤثر نہیں ہوسکتا جب تک آپ کے کلائنٹس کے ذہن میں انتخاب موجود نہ ہو۔ آپ اپنی پروڈکٹ، پروگرام یا سروس اِس انداز سے پیش کر کے محسوس کرائیے کہ آپ کی یہ چیزیں ہر طرح سے معیاری ہیں۔ پورے اعتماد کے ساتھ بتائیے کہ آپ کا پروڈکٹ مارکیٹ میں موجود دیگر ایسی پروڈکٹ کے مقابلے میں زیادہ مؤثر کیسے ہے۔ انھیں یہ باور کرائیے کہ آپ کا پیش کردہ حل کس طرح بہترین ہے۔ وہ تمام فوائد جو آپ کی پروڈکٹ کے استعمال سے آپ کے کلائنٹس کو ہو سکتے ہیں، انہیں بتائیے کہ وہ ان سے کیسے اپنی زندگی میں بہتری لا سکتے ہیں۔ جب آپ اپنے کلائنٹس کو اس انداز سے مطمئن کرلیں گے تو وہ آپ کی پروڈکٹ کو اپنی ضرورت سمجھ کر لازماً خریدے گا۔

(vi) قیمت

اس دنیا کا ہر فرد کم سے کم قیمت میں بہتر سے بہتر شے خریدنا چاہتا ہے۔ لہٰذا اس بات پر غور کیجیے کہ آپ نے اپنی پروڈکٹ یا پروگرام کی جو قیمت طے کی ہے، وہ مارکیٹ میں موجود دیگر مصنوعات وخدمات کی قیمت کے مقابلے میں زیادہ تو نہیں؟ اگر ایسا ہے تو آپ کی پروڈکٹ جو ٹریننگ، کوچنگ، یا کسی بھی صورت میں ہو، وہ زیادہ فروخت نہیں

ہوگی۔ قیمت کا تعین کرتے ہوئے پوری توجہ، ذہانت اور وقار کے ساتھ فیصلہ کیجیے۔ آپ کے کلائنٹس کو یہ احساس ضرور ہونا چاہیے کہ اس نے آپ سے جو شے خریدی ہے، اس کی خریداری یہ فیصلہ بہترین اور دانش مندانہ ہے۔

(vii) اعتراض

آپ کے کلائنٹس جب آپ سے اپنے مسائل کے حل ٹریننگ اور پروڈکٹس کی صورت خریدنا چاہیں گے تو ان کے کیا متوقع اعتراضات ہو سکتے ہیں؟ انھیں آپ پر کیا شک ہے؟ کیا آپ کی پروڈکٹ، پروگرام یا سروس خریدنے پر اُنھیں خوف ہے کہ ایسا نہیں ہوگا؟ ان سوالات کے جوابات اپنے ذہن میں رکھنا اور اپنے پیغام (سیلز میسج) میں ان کا جواب دینا آپ کی کامیابی کے لیے ضروری ہے۔ اپنے پیغام میں آپ ان اعتراضات کو جتنا کم سے کم کریں گے، اتنا زیادہ آپ کی پروڈکٹ کی فروخت کے امکانات بڑھیں گے۔ کامیاب مارکیٹرز ممکنہ اعتراضات اور بنیادی سوالات لکھنے میں بہت زیادہ وقت لگاتے ہیں اور پھر فیصلہ کرتے ہیں۔ آپ کو بھی یہ کرنا ہوگا۔ یہ واضح طور پر بتانا بہت ضروری ہے کہ آپ کے پاس کیا ہے اور کن کن مسائل کو آپ کی پروڈکٹ کی بدولت وہ حل کر سکتے ہیں۔ اِس پر بھی غور کیجیے کہ کلائنٹس کو آپ کی پروڈکٹ یا پروگرام پر کیا شکایات ہو سکتی ہیں؟ کیا آپ ذاتی طور پر یہ پروگرام اس وقت، اس قیمت پر خریدنا چاہیں گے؟ کیوں اور کیوں نہیں؟ اِس کا جائزہ لیں اور اسی روشنی میں اپنے پیغام کو تشکیل دیں۔

(viii) فروخت

اپنی پروڈکٹ یا پروگرام کی خریداری پر کلائنٹس کو آمادہ کرنا ایک بڑا ماہرانہ کام ہے۔ اس کے لیے ماہر اور تجربہ کار مارکیٹنگ کی ضرورت ہوتی ہے۔ اکثر لوگ اس میں بری طرح ناکام رہتے ہیں۔

اپنے ٹریننگ سیشن اور ٹریننگ پروگرام کی فروخت پر کلائنٹس کو آمادہ کرنے کے

Scanned with CamScanner

لیے آپ درج بالا عوامل کے علاوہ مزید چند باتوں کا خیال بھی رکھیے۔ مثال کے طور پر اس کے حیران کن فوائد، فوری رجسٹریشن پر خاص رعایت یا اضافی فائدے وغیرہ۔ آپ کا یہ پیغام اور اس کا انداز جتنا پُرکشش اور توجہ طلب ہوگا، اتنا زیادہ اس کی کامیابی کا امکان بڑھ جائے گا۔ اب یہ آپ کی ذمہ داری ہے کہ ان چھوٹی چھوٹی باتوں کو مدنظر رکھتے ہوئے اسے قابل فروخت کیسے بنا سکتے ہیں۔

درج بالا آٹھ اجزاء آپ کے پیغام کی اچھی مارکیٹنگ کا ذریعہ بن سکتے ہیں۔ اس کے علاوہ آپ اِس ضمن میں مزید معلومات حاصل کر سکتے ہیں۔ لہٰذا محنت اور تجربہ ہر حال میں درکار رہے۔ اس کا کوئی بدل نہیں ہوسکتا۔ ان کے ساتھ آپ مؤثر مارکیٹنگ کے لیے مختلف طریقے بدل بدل کر دیکھیں۔ آپ کو جو طریقہ اپنی پروڈکٹ کے حوالے سے زیادہ مؤثر اور بہتر لگے، اسے اختیار کیجیے۔

یاد رکھیے! کسی بھی دوسری شے کی طرح، آپ مارکیٹنگ کا فن تجربہ کار افراد سے سیکھتے ہیں اور پھر اپنے تجربے اور تجزیے سے اس میں مہارت حاصل کرتے ہیں۔ یوں مارکیٹنگ کی مہارت بہتر ہوتی جاتی ہے۔ مارکیٹنگ ایک تاحیات کام ہے جسے زندگی بھر سیکھتے رہنے اور بہتر سے بہتر کرنے کی ضرورت رہتی ہے۔ آپ کا پیغام بہت قیمتی ہے اور اسے بڑی تعداد میں لوگوں تک پہنچنا چاہیے۔ یہ تبھی ممکن ہے کہ آپ کے پیغام کے ساتھ ساتھ اس کی مؤثر مارکیٹنگ بھی ہو۔ درج ذیل اقدامات پر عمل کر کے آپ ایک اچھے پروموٹر اور مارکیٹر بن سکتے ہیں۔

پروموٹنگ کے متعلق اہم نکات

1- میں اگلی ٹریننگ پروڈکٹ یا پروگرام جو تخلیق کرنے جا رہا ہوں وہ......

2- اس پروگرام سے لوگ یہ فوائد اٹھائیں گے......

Scanned with CamScanner

3- اس پروگرام کی فروخت سے پہلے میں جو مواد مفت میں لوگوں کو دوں گا وہ......

4- اس پروگرام کو لوگ اس لیے خرید نا چاہیں گے کہ......

4: پارٹنرشپ

اپنا پیغام آپ دنیا تک پہنچانا چاہتے ہیں، لیکن تنہا ایک حد تک پھیلا سکتے ہیں۔ ہر شخص اپنے پیغام سے بہت محبت کرتا ہے اور اسے بہت اہم سمجھتا ہے اور چاہتا ہے کہ وہ وائرل ہو جائے۔ لیکن، عموماً ایسا بہت کم ہوتا ہے کہ مختصر وقت میں لوگوں کی بڑی تعداد تک ایک پیغام پہنچ جائے۔ اس سلسلے میں آپ کے لیے ایک بہت اہم نکتہ جاننا ضروری ہے۔ عام طور پر آپ جن لوگوں کے بارے میں سمجھتے ہیں کہ انھیں آپ کی ٹریننگ پروڈکٹس و خدمات کی ضرورت ہے، انھیں اس کے بارے میں معلوم ہی نہیں ہوتا۔ اس دنیا میں توجہ اور خیالات کو منتشر کرنے والی بے شمار چیزیں ہیں۔ آپ کا پیغام اس وقت تک توجہ کا مرکز نہیں بنے گا، جب تک وہ دوسروں کے لیے فائدہ مند اور مؤثر نہ ہو۔ ورنہ آپ لوگوں کے بارے میں پریشان ہوتے رہیں گے۔ جو ماہر اپنے بارے میں اس حوالے سے مایوس ہو جاتے ہیں، اُن کا پیغام صرف وقتی طور پر بے اثر نہیں ہوتا، بلکہ وہ اس کیریر میں بھی باقی نہیں رہ پاتے۔ اگر لوگ آپ کا پیغام پسند نہیں کرتے، اس پر یقین نہیں کرتے اور آپ کا پیغام اپنے حلقے میں نہیں پھیلاتے تو اس کا مطلب یہ نہیں کہ وہ غلط ہیں۔ ہر فرد کا اپنا ایک ایجنڈا ہوتا ہے، اپنی ضروریات ہوتی ہیں اور انھیں جب آپ کی ضرورت ہوگی، وہ آپ کو ڈھونڈ نکالیں گے۔ تاہم زیادہ سے زیادہ لوگوں تک پہنچنے کے لیے آپ کو ایسے شرکاء کی ضرورت ہے جو پہلے سے اس شعبے میں ہیں یا اُن کا حلقہ بہت وسیع ہے۔

آپ اپنے پیغام کی وسیع تر تشہیر کے لیے دو کام کر سکتے ہیں۔ اوّل، جو تجربہ کار ماہرین ہیں ان کے ساتھ شریک ہوں تاکہ وہ آپ کا پیغام اپنے حلقے تک پہنچائیں۔

Scanned with CamScanner

دوم، آپ اپنے موجودہ کلائنٹس سے کہیے کہ وہ اپنے حلقے کے دوستوں، رشتہ داروں میں آپ کا پیغام شیئر کریں۔ وہ فیس بک، ای میل یا ٹوئٹر وغیرہ پر اپنے اکاؤنٹ سے یہ کام ایک کلک کے ذریعے کر سکتے ہیں۔ تاہم اِس سے پہلے اپنے پیغام کو معیاری اور مؤثر بنانا آپ کی ذمہ داری ہے۔ اس کے بعد ایسے افراد تلاش کیجیے جو آپ کے پیغام کو وائرل کردیں۔ دنیا کے ہر ماہر کا ہدف زیادہ سے زیادہ لوگوں تک اپنا پیغام پہنچانا ہونا چاہیے۔ اِس ضمن میں ''قاسم علی شاہ فاؤنڈیشن'' کے انفوٹیوشن یوٹیوب چینل سے آپ کسی بھی مواد کو وائرل کرنے کے طریقہ کار پر ویڈیوز دیکھ کر مزید تراکیب استعمال کر سکتے ہیں۔

اس سلسلے میں کسی پارٹنر کو تلاش کرنا آپ کے پیغام اور آمدنی کی بڑھوتری کے لیے بہت ضروری ہے۔ اس کے لیے آپ کی خاصی توجہ اور مسلسل محنت درکار ہے۔ ہمارے ہاں اس کا رواج نہ ہونے کے برابر ہے۔ ہم پر سب سے زیادہ خوف یہی سوار رہتا ہے کہ کہیں یہ دوسرا سب کچھ نہ لے جائے۔ دوسرا، ہمارے معاشرے میں یہ مزاج ہی نہیں ہے کہ ہم اس لیے اکٹھے کام کریں کہ ہم سے کسی کو فائدہ ہو۔ ہاں، ہم دوسروں سے فائدہ ضرور چاہتے ہیں۔ یہ کیسے ہوسکتا ہے کہ آپ کو فائدہ مل جائے، مگر آپ کسی کو فائدہ نہ دیں۔ یہ دوطرفہ عمل ہے جو معاشرے میں جاری ہوگا تو فائدہ رسانی کا عمل پروان چڑھے گا۔ یہی قانونِ قدرت ہے کہ ''کر بھلا، ہو بھلا'' کسی کو فائدہ دیں گے تو وہ شخص آپ کو فائدہ دے یا نہ دے لیکن قانونِ قدرت کے تحت آپ کو اُس کا انعام مل جائے گا۔

بہ ہر کیف اس صورتِ حال کے باوجود اپنی سی کوشش جاری رکھنی چاہیے۔ اس ضمن میں ایک آسان کام یہ ہوسکتا ہے کہ آپ کے شہر میں آپ کے موضوع سے متعلق اگر سیمینار ہو رہا ہے یا کوئی آرگنائزیشن قائم ہے تو اس سے رابطے میں رہیے۔ کراچی اور لاہور جیسے بڑے شہروں میں ایسے کئی ٹریننگ سیشنز، پروگرام وغیرہ منعقد ہوتے ہیں

Scanned with CamScanner

جہاں مخصوص موضوعات کے اعتبار سے ماہرین اور شوقین افراد ہفتے یا مہینے میں ایک مرتبہ جمع ہوتے ہیں۔ایسی محفلوں میں شرکت آپ کے لیے نہ صرف مفید ہے، بلکہ ضروری بھی ہے۔

کیوں نہ اس نیک اور مفید کام کا آغاز خود کریں۔آپ کے موضوع سے متعلق جو لوگ آپ کے شہر یا ملک میں کام کر رہے ہیں، اُن کی پذیرائی کیجیے۔انھیں اپنے پلیٹ فارم پر بلائیے۔ان کی پوسٹس اپنی ویب سائٹ پر اور اپنے فیس بک پیج پر شیئر کیجیے۔وہ جو کام کر رہے ہیں، اس میں بہتری کے لیے انھیں مخلصانہ مشورے دیجیے۔ یہ قانونِ قدرت بھی یاد رکھیے کہ آپ جو چاہتے ہیں، پہلے وہ خود بانٹنا شروع کر دیجیے۔اللہ آپ کو بھی وہی دینا شروع کر دے گا اور بے شک خوب دے گا۔

ہر ایک کو پروموشنل پارٹنر کی ضرورت ہوتی ہے تاکہ اس کا پیغام دُور دُور تک پھیلے۔اگر آپ میری اس بات سے اتفاق کرتے ہیں تو ایسے افراد اور ادارے تلاش کرنا شروع کیجیے جو آپ کی اشاعت میں آپ کے شریک بن سکیں۔اس ضمن میں، درج ذیل نکات یہ کام آگے بڑھانے میں آپ کے معاون ہوں گے۔

پارٹنرشپ کے متعلق اہم نکات

1- میں جن پروموشنل پارٹنرز کو پہلے سے جانتا ہوں وہ یہ ہیں......
2- میں انھیں یہ فائدے دے سکتا ہوں......
3- میں اپنی جس اگلی کیمپین میں ان کی مدد چاہتا ہوں وہ یہ ہے......
4- اس سلسلے میں جو اقدامات کرنے جا رہا ہوں وہ یہ ہیں......

مارکیٹنگ اور پروموشن کے سلسلے میں بیان کی گئی بہت سی باتیں ایسی ہیں جن کا استعمال ابھی پاکستان میں نہیں ہو رہا لیکن یہ بہ ظاہر غیر متعلق یا فی الحال ناقابلِ عمل

Scanned with CamScanner

اقدامات بھی آنے والے دنوں میں قابلِ عمل ہوں گے۔ اس کے علاوہ اب تک یہاں جو اقدامات نہیں کیے گئے آپ کے پاس موقع ہے کہ آپ یہ کام سب سے پہلے کر کے اس شعبے میں اس کام کے ٹرینڈ سیٹر (رواج ساز) یا فاتح بن سکتے ہیں۔ اصل یہ ہے کہ آپ اپنے پیغام کی تشہیر و ترویج کا کوئی موقع اور منبع ضائع نہ ہونے دیں۔ یہ آپ پر منحصر ہے کہ آپ کس ٹول سے کیسے فائدہ اٹھاتے ہیں۔

آخری بات یہ ہے کہ آپ درج بالا چاروں اقدامات ضرور اٹھائیں لیکن آپ کے لیے سب سے اہم یہی ہے کہ آپ کی خدمت بامقصد ہو۔ بہ الفاظِ دیگر خدمت برائے مقصد ہو۔ اگر آپ کی سرگرمیوں اور کاموں کا کوئی مقصد نہیں تو کوئی فائدہ حاصل نہیں ہو گا۔ اس کے علاوہ آپ جو سکھانا چاہتے ہیں اس کی آپ اپنی زندگی میں پریکٹس بھی کر رہے ہوں۔ ٹریننگ انڈسٹری میں ایسے بہت سے ماہرین موجود ہیں جنہوں نے خود کبھی وہ کام نہیں کیا ہوتا جس میں ماہر بننا سکھا رہے ہوتے ہیں، اس طرح آپ کسی بھی شعبے کا ایک مؤثر ماہر نہیں بن سکتے۔ ایسے کتنے ہی مصنفین ہیں جنھوں نے سیلف ہیلپ اور کامیابی کے موضوع پر کتابیں لکھی ہیں لیکن انھوں نے خود کتابیں کبھی نہیں پڑھیں یا کبھی کامیاب نہیں ہوئے۔ چونکہ اشاعت کا دور ہے، یہ چیزیں بہت آسان اور سستی ہو چکی ہیں۔ آج کے دور میں یہ پُر مشقت اور وقت طلب کام نہیں ہے۔ مثال کے طور پر بہت سے لوگ کتابیں لکھ رہے ہیں اور انھوں نے الفاظ کو صاحب کتاب بننے کا نسخہ سمجھ لیا ہے۔ کبھی کسی تجربہ کار قلم کار یا ایڈیٹر سے اپنی تحریر پر نظرِ ثانی نہیں کرائی۔ یہ لوگ ملک کی کوئی خدمت نہیں کر رہے بلکہ قلص اور ماہر لوگوں کا نام بھی خراب کر رہے ہیں۔ اسی طرح، بغیر ذاتی تجربہ حاصل کیے آپ زیادہ عرصہ نہیں چل سکیں گے ...... اور پھر

''تمہاری داستان تک بھی نہ ہوگی داستانوں میں''

میں اپنے بارے میں بات کروں تو حقیقت یہ ہے کہ اللہ تعالیٰ نے اگر مجھے اس

Scanned with CamScanner

انڈسٹری میں اتنی پذیرائی اور محبت عطا کی ہے تو اس کی وجہ یہ ہے کہ میں نے جو کچھ کیا، وہ خلوص کے ساتھ کیا، جو کچھ کہا، وہ دل کی گہرائی سے کہا۔ مجھ سے کہیں بہتر مقرر (اسپیکر) پاکستان میں موجود ہیں، مجھ سے کہیں بہتر لکھاری لکھ رہے ہیں، مجھ سے زیادہ تجربہ کار ٹریٹرز ہیں جو عرصہ دراز سے کارپوریٹ ٹریننگ کرا رہے ہیں۔ مجھ سے زیادہ پیسہ اور مہارت رکھنے والے مارکیٹر اپنی چیزوں کی مارکیٹنگ کر رہے ہیں۔ لیکن ان سب میں مجھے جو انفرادیت اور امتیاز حاصل ہے، اس کی سب سے بڑی وجہ یہی ہے کہ میں نے ہمیشہ اپنا کام انتہائی مقصد کے ساتھ کیا ہے۔ میں نے اس کتاب میں آپ کی رہنمائی کے لیے جو کچھ تحریر کیا ہے، اس پر پہلے خود عمل کیا ہے۔ میں نے اپنا علم اور اپنی دولت جو اللہ نے عطا کی ہے، اس میں سے بانٹا ہے۔

یہ کام کرتے ہوئے کسی بھی لمحہ یہ مقصد میری نظروں سے اوجھل نہیں ہوا کہ میں لوگوں کی زندگیاں بہتر کر رہا ہوں۔ ذہنی، جذباتی، روحانی اور معاشی طور پر میرے سامنے یہ مقصد بہت واضح ہے کہ میں ایک بلند تر مقصد کے لیے جی رہا ہوں اور یہی وہ چیز ہے جو میرے پاکستان کو، میری اس دنیا کو بدل سکتی ہے۔ یہاں یہ بات بتانے کا مقصد صرف آپ کو سمجھانا ہے کہ اگر آپ اس کام کو اپنی زندگی کا حصہ بنانا چاہتے ہیں، اسی کے ذریعے پیسہ کمانا چاہتے ہیں تو آپ کو پورے خلوص کے ساتھ لوگوں کی زندگیوں کو بہتر کرنا ہوگا۔ جھوٹے دعووں سے کچھ نہیں بنے گا۔ آج کی دنیا میں وہی نفع پا سکتا ہے جو بامقصد زندگی گزارتا ہے۔ اگر آپ لوگوں کی زندگیوں میں تبدیلی لائیں گے، تبھی لوگ آپ کے پاس آئیں گے۔ جب آپ انھیں زندگی بہتر کرنے کے لیے کچھ پیش کریں گے اور وہ اسے درست محسوس کریں گے، تبھی آپ کا کام بڑھے گا۔ آپ کا پیغام مقصد کے ساتھ، لوگوں کی بھلائی کے لیے ہوگا نیز ایک بہترین ذریعۂ معاش بھی بن جائے گا۔

Scanned with CamScanner

ماہر بننے کے لیے اہم نکات

1- اگر میں اپنے کام میں مزید لگن اور بہتری لے آؤں تو یہ ہو سکتا ہے کہ……

2- وہ لوگ جو اپنے کسٹمرز کی خدمت نہیں کر رہے، میں نے دیکھا ہے کہ وہ……

3- جو لوگ با مقصد خدمت میں مصروف ہیں اور خوب اچھا کر رہے ہیں، اُن سے میں نے سیکھا کہ……

4- درج ذیل طریقوں سے میں اپنے کام اور خدمات میں ثابت قدم اور اپنی توجہ مرکوز رکھ سکتا ہوں……

Scanned with CamScanner

آپ کا پیغام

جس طرح سورج ہر انسان کو اپنی روشنی سے منور کرتا ہے،
اسی طرح ایک انسان کو بھی دوسرے انسان کو روشنی دینا چاہیے!

حکیم محمد سعید شہید

ٹریننگ انڈسٹری میں ایک ماہر کا مشن با مقصد ہونا چاہیے اور وہ مقصد مخلوقِ خدا کو فائدہ دینا ہو۔ میں اپنی زندگی میں یہ مقصد حاصلکرنے کی کوشش کرتا رہتا ہوں اور بڑی حد تک اس میں کامیاب بھی رہا ہوں۔ لیکن بڑ رمقصد کے لیے ایک آدمی کافی نہیں ہوتا۔ باغ بے شمار پھولوں سے بنتا ہے، کبھی بھی ایک پھول سے باغ تشکیل نہیں پاتا۔ میں چاہتا ہوں کہ اس معاشرے میں ایسے بہت سے لوگ ہوں جو معاشرے میں اپنی صلاحیتوں، مہارتوں اور معلومات کے ذریعے لوگوں کی زندگیوں کو بہتر کرنے کا کام کریں۔ میرے اکثر کورس اور کتابیں، اسی روشنی میں تیار کیے جاتے ہیں۔

آپ کو جو کچھ بھی معلوم ہے یقین کیجیے کہ آپ اسی کے ذریعے لوگوں کی زندگیوں کو بہتر کر سکتے ہیں۔ آپ کی زندگی کے تجربات اور مشورے آپ کے تصور سے کہیں زیادہ قابلِ قدر اور اہم ہیں۔ اگر آپ اپنا پیغام پھیلانے کے لیے اپنی پوزیشن بناتے ہیں، مارکیٹنگ کرتے ہیں، پروموشن اور پارٹنرشپ کرتے ہیں تو ایک ماہر کی حیثیت سے اپنا کام شروع کر کے ایک اچھا کیریر تشکیل دے سکتے ہیں۔

اس کام کا آغاز اگرچہ دوسروں نے کیا لیکن اب آپ کی باری ہے۔ ٹریننگ

انڈسٹری میں بہت وسعت ہے۔ آپ لاکھوں افراد کی زندگیوں میں تبدیلی لا سکتے ہیں اور آمدنی کا ذریعہ بھی حاصل کر سکتے ہیں۔ اگر آپ اس حد تک ابھی نہ بھی پہنچ سکے، تب بھی آپ اپنا پیغام مستقل مزاجی اور اخلاص سے لوگوں کو پہنچاتے رہیں اور جب اُن کی زندگیوں میں تبدیلی آتی رہے گی تو ایک دن اللہ آپ کو ایسے انعام سے نوازے گا جو ناقابل موازنہ ہوگا۔ دوسروں کی رہنمائی کرنے سے اپنی زندگی کو بھی بڑا مقصد ملتا ہے اور خدمت سے اطمینان حاصل ہوتا ہے۔

آج کے اِس دور میں آپ کو اس انڈسٹری کے بارے میں ابتدا ہی میں بہت زیادہ معلوم ہو چکا ہے۔ ہم نے تو اندھیرے میں قدم بڑھانا شروع کیے تھے لیکن اللہ نے راستہ بھی واضح کر دیا اور منزل بھی دکھا دی۔ میں ایک عرصہ سے لاکھوں لوگوں کی زندگیوں میں بہتری اور اُمید کی شمع جلانے کی کوشش میں مگن ہوں۔ ایک دن کی کارپوریٹ ٹریننگ کے بعد دو تہائی کام بلا معاوضہ مخلوقِ خدا کی خدمت کے لیے کرتا ہوں تا کہ میرا پیغام اور مقصد زندہ رہے۔

عین ممکن ہے کہ آپ کو اس انڈسٹری کے بارے میں بعض تجربہ کار ماہرین سے بھی زیادہ معلوم ہو چکا ہو۔ آپ کو ایسے لوگ ملیں گے جو اس انڈسٹری میں اپنے کیریئر کے بارے میں پریشان ہیں تو آپ اپنی معلومات اور علم کے ذریعے آگے بڑھنے میں اُن کی مدد کر سکتے ہیں کیوں کہ اس موضوع پر بہت کم لوگوں نے لکھا ہے یا بات کی ہے۔ ہمیں اس شعبے میں نئے آنے والے اپنے ساتھیوں کی مدد اور عزت کرنے کی اشد ضرورت ہے۔

لہٰذا میں اَب تک کئی ماہرین اور ٹرینرز کے ساتھ کام کر چکا ہوں اور ایک بات ہم سب میں یکساں ہے کہ ہر کوئی اپنے پیغام کو دوسروں تک پہنچانا چاہتا ہے۔ اسی طرح اگر آپ بھی یہ کام پہلے سے کر رہے ہیں تو شاید آپ کے دل کی گہرائی میں بھی کہیں یہ خواہش

Scanned with CamScanner

موجود ہوگی کہ آپ اپنی آواز ایک بڑے پیمانے پر لوگوں تک پہنچائیں۔ شاید آپ نے یہ کتاب بھی اسی لیے منتخب کی ہو، یا آپ نے اپنی زندگی کے تجربات اور کہانی پہلی مرتبہ دنیا کو بتانے کا فیصلہ کیا ہوگا اور اپنا پیغام لوگوں سے بیان کرنے، اپنے پیغام کو زیادہ دور تک پہنچانے اور زیادہ بہترین انداز میں کام کرنے کے لیے نئے آئیڈیاز کی تلاش میں ہوں گے۔ اس کے لیے ضروری ہے کہ آپ اس دنیا میں اپنی آواز، اپنا پیغام پھیلانے کے لیے اس معاشرے اور ملک کے لیے کچھ ہٹ کر اور بہتر کریں۔ میری رُو بہ رُو کوچنگ اور گروپ ٹریننگ ایسے ہی واقعات سے بھرے پڑے ہیں کہ جب مجھے اندازہ ہوا کہ لوگ مجھ سے مشورہ کرنے کے لیے بے تاب رہتے ہیں۔ ایسے لوگ بھی ہیں جو اپنے ذاتی یا کاروباری مسائل کے مشورے کے لیے مجھ سے رابطہ کرتے ہیں۔ بعض اوقات انھیں کئی کئی ہفتے مجھ سے ملاقات کے لیے انتظار بھی کرنا پڑتا ہے، یہ صرف اسی لیے ہے کہ اُنھیں اپنے سوالات کے تسلی بخش جوابات اور مسائل کے مخلصانہ اور قابلِ عمل حل ملتے ہیں۔ لہٰذا آپ بھی اپنے پیغام کو دوسروں کے لیے قابلِ عمل بنائیں۔

دنیا میں مایوسی بہت بڑھ چکی ہے اور اس مایوسی کو بڑھانے کی باقاعدہ سازشیں بھی کی جارہی ہیں۔ آپ ٹی وی پر خبریں دیکھیں، اخبار کی شہ سرخیاں پڑھیں، لوگوں کے ساتھ بیٹھ کر محفل جمائیں یا اپنے کمرے میں بیٹھ کر کسی دوسرے کے بارے میں جانیں، آپ کی مایوسی بڑھتی چلی جائے گی۔ آپ کو اندازہ ہوگا کہ ہر طرف، ہر شخص مدد کے لیے پکار رہا ہے۔ آپ غور کریں گے تو آپ کو اندازہ ہوگا کہ لوگوں کو آپ کے منفرد پیغام، منفرد آواز اور اُمید کی ضرورت ہے۔ کیوں کہ آپ کی آواز سن کر انھیں حوصلہ مل سکتا ہے اور اُمید کی کرن اُن کے راستوں کو روشن کر سکتی ہے۔ لوگ اپنی ذاتی اور پیشہ ورانہ زندگی کو بہتر کرنے کے لیے نئے خیالات اور طریقوں کی تلاش میں ہیں، وہ درست رہنمائی کے لیے تڑپ رہے ہیں اور جب کبھی، جہاں کہیں انھیں کسی قسم کی مدد نظر آتی ہے، وہ اس کی طرف

دوڑے چلے جاتے ہیں۔ آپ بھی اُن کے لیے ایک ایسا ہی مسیحا بن سکتے ہیں۔

میری زندگی کے دو سبق

اپنے اس کام کے دوران میں نے دو سبق سیکھے جو میرے خیال میں، آپ کے لیے بہت کارآمد ثابت ہو سکتے ہیں۔

اوّل: ابتدا میں آپ کے لیے اپنی بات دنیا کے سامنے پیش کرنا بہت خوف انگیز ہوسکتا ہے، لیکن سننے والے اکثر آپ کی آواز، آپ کا پیغام سننے کے لیے بے تاب ہوتے ہیں۔ آپ کے تصور سے کہیں زیادہ وہ آپ کو خوش آمدید کہنے کو تیار ہوتے ہیں۔ جو فرد لوگوں سے بات کرنے کا سوچ رہا ہوتا ہے، اس کے لیے یہ مرحلہ بہت کرب انگیز ہوتا ہے اور وہ سوچتا ہے کہ اگر اس سے کوئی غلطی ہوگئی تو کیا ہوگا۔ لیکن آپ کو سننے والے آپ کی تیاری، آپ کی تحقیق، آپ کی محنت یا آپ کے خون پسینے کو نہیں دیکھتے۔ وہ سب سے زیادہ اس عمل کی حوصلہ افزائی اور پذیرائی کرتے ہیں کہ آپ نے اپنی آواز اُن تک پہنچائی ہے۔ اُن کی یہ تحسین اور تعریف ہمیشہ بلا کسی غرض کے ہوتی ہے، کیوں کہ انسانی فطرت ہے کہ وہ اپنے اظہار کے جرأت مندانہ اقدام کی ہمیشہ پذیرائی کرتا ہے۔ اسی حوصلہ افزائی کے لیے ''قاسم علی شاہ فاؤنڈیشن'' میں منعقد ہونے والے کورسز میں ہم اپنے شرکاء کی بھرپور حوصلہ افزائی کرتے ہیں کہ وہ دنیا کے سامنے آکر کھڑے ہوں اور اپنا پیغام حقیقت، سچائی اور خلوص کی بنیاد پر دل کی گہرائی سے پہنچائیں۔

آپ کے پاس وہ تمام معلومات آچکی ہیں جس سے آپ بآسانی دوسروں تک اپنا پیغام پہنچا سکتے ہیں۔ اگر آپ اب بھی اپنا پیغام دنیا میں پھیلانے کے قابل نہیں ہیں تو حقیقت یہ ہے کہ مسئلہ وسائل کی کمی کا نہیں بلکہ رکاوٹ کا وہ خوف ہے جو آپ کے اندر

Scanned with CamScanner

موجود ہے۔ جب آپ کو اپنی پیغام رسانی کا موقع ملتا ہے تو سب سے زیادہ یہی خوف ہوتا ہے کہ کون سنے گا۔ لیکن ایسا نہیں ہے۔ لوگ سننا چاہتے ہیں اور سنتے ہیں۔ آپ دنیا کے کسی بھی خطے میں چلے جائیں، آپ کے مداح، آپ کے چاہنے والے ضرور موجود ہوں گے خواہ وہ آپ کو پڑھتے ہوں، سنتے ہوں، دیکھتے ہوں۔ ہر انسان اپنی قدر اور ویلیو چاہتا ہے اور جب آپ اپنے سننے والوں کو اہمیت دیتے ہیں تو وہ آپ کو سراہتے ہیں، آپ کی پیروی کرتے ہیں، آپ کے پاس آتے ہیں اور احترام دیتے ہیں۔ آپ اگر غور کریں گے تو معلوم ہوگا کہ دنیا میں اپنی رائے کا اظہار کرنے کو بہت سراہا جاتا ہے بلکہ اسے دلیرانہ قدم سمجھا جاتا ہے۔ اظہارِ رائے جب دوسروں کی مدد، بہتری اور خدمت کے لیے ہو تو اسے سر آنکھوں پر بٹھایا جاتا ہے۔ یقین کیجیے! آپ جب لوگوں تک اپنی آواز پہنچائیں گے اور انھیں بہتر زندگی کا پیغام دیں گے تو لوگ آپ کی بہت حوصلہ افزائی کریں گے۔ وہ آپ کی آواز کے منتظر ہیں۔ انھیں آپ کی ضرورت ہے۔ آپ کی قدر کریں گے۔ البتہ یہ ضرور ذہن میں رکھیے کہ آپ اپنی آواز تمام افراد تک نہیں پہنچا سکتے اور نہ ہی سب کے سب لوگ آپ کو سنیں گے۔ کیونکہ ہر بات، ہر ایک کے لیے نہیں ہوتی۔

آپ کو اپنے اردگرد ایسے کئی خواتین و حضرات مل جائیں گے جو آپ کی بات کو فوری رَد کر دیں گے، آپ کے خلوص اور مہارت کو نہیں سراہیں گے۔ اس لیے یہ حقیقت پورے اطمینان سے سنیے اور تحمل سے برداشت کیجیے کہ آپ کی آواز ہر کسی کے لیے نہیں ہے۔ سب لوگ ہمیں یاد نہیں رکھتے بلکہ بہت بڑی تعداد محفل برخاست ہونے کے بعد جیسے ہی کرسی چھوڑتی ہے، ہماری آواز کو بھی چھوڑ دیتی ہے۔ اسی طرح کتابوں کے قارئین کی خاصی تعداد اس کی ورق گردانی کرنے کے بعد اس کے پیغام اور ہدایت سے بے اعتنائی برتے گی۔ لیکن جو آپ سے استفادہ چاہتے ہیں، آپ اُنھیں فیض پہنچا سکیں

Scanned with CamScanner

گے۔ لہٰذا اُن لوگوں کی فکر چھوڑ دیجیے جو آپ کے پیغام کی پرواہ کرنے کو تیار نہیں ہیں۔ اگر آپ اُن کے لیے پریشان ہوں گے جو آپ کی طرف متوجہ نہیں تو آپ اپنی انرجی ضائع کریں گے۔ مثال کے طور پر میری یہ کتاب ہر کوئی نہیں پڑھے گا، بلکہ لوگوں کی ایک بڑی تعداد نہیں پڑھے گی، لیکن مجھے اس کا کوئی غم یا تشویش یا پریشانی بھی نہیں ہے کیونکہ ایسا ممکن نہیں۔ یہ کتاب صرف اُنھی کو فائدہ دے گی جنھوں نے اس کتاب کی قدر کی ہے اور اس سے استفادہ کرنے کا پختہ ارادہ کیا ہے۔ مجھے بھی صرف اُنھی لوگوں کی پرواہ ہے۔ جیسے میری یہ کتاب ہر ایک تک نہیں پہنچے گی، اسی طرح آپ کا پیغام ہر ایک کے لیے نہیں ہے۔ صرف انھی کو فائدہ دے گا، جو اس کے طالب ہیں۔

آپ کا اگلا کام یہ ہے کہ جب آپ اس طرح کے دوسرے لوگوں کو دیکھیں تو ان کی حوصلہ افزائی ضرور کریں۔ ان کی بات پر توجہ دیں اور انھیں غور سے سنیں۔ انھیں اس انڈسٹری میں خوش آمدید کہیں۔ انھیں یہ بتائیے کہ اُن کا پیغام اور مشن بہت اہم ہے۔ جو لوگ اپنے مشورے اور تجربات کے ذریعے دوسروں کی زندگیوں کو بہتر کرنا چاہ رہے ہیں، ان کی کوششوں کو بخوشی سراہنا چاہیے۔ میرا ماننا ہے کہ وہی لوگ اس انڈسٹری میں آتے ہیں جو اپنی تلاش کرنے اور خود کو جاننے کے قابل ہو جاتے ہیں۔ انسان کی حیثیت سے نمو پانے کے لیے بھی اپنی آواز دوسروں تک پہنچانا ضروری ہے اور آپ میں خوب اہلیت ہونی چاہیے کہ آپ اپنا پیغام بھرپور طور پر تمام حقائق و دلائل کے ساتھ دنیا کے سامنے رکھیں۔ جب آدمی کسی کو آگے بڑھنے اور اُس کے اہداف تک پہنچنے میں مدد کرتا ہے تو اللہ بھی اُس کی مدد کرتا ہے اور آگے بڑھنے کے راستے آسان اور ہموار کر دیتا ہے۔

اب صرف ایک سوال ہی باقی رہ گیا ہے کہ آپ اپنے خوف پر قابو پانے کے لیے اپنی صلاحیتوں کی مزید بہتری، بامقصد پیغام کی ترویج اور اپنے کلائنٹس پر توجہ کیسے دیں گے؟ آپ ہر روز، ہر لمحہ اس دنیا کے اسٹیج پر لوگوں کے سامنے کھڑے ہوتے ہیں۔ آپ دنیا کو

کب دکھائیں گے کہ آپ کیا ہیں؟ آپ دنیا کو کب اپنی آواز سنائیں گے؟ آپ کیا کہیں گے؟ آپ دوسروں کی خدمت کیسے کریں گے؟

یہ دنیا ہر دن بہت تیزی سے تبدیل ہو رہی ہے اور ہر لحاظ سے ہماری زندگی میں تبدیلیاں آرہی ہیں۔ اس وجہ سے لوگ شدید مشکلات سے دوچار ہیں۔ لوگ اپنی ذاتی اور پیشہ ورانہ زندگی میں جن تبدیلیوں سے گزر رہے ہیں، انھیں ادراک ہی نہیں ہو پا رہا کہ ان سے کیسے خلاصی پائی جائے۔ انھیں یہ پتہ ہی نہیں کہ کیا کرنا ہے اور کہاں سے مدد حاصل کی جاسکتی ہے۔ وہ خود کو اندھے غار میں قید تصور کرتے ہیں اور سمجھ نہیں پاتے کہ یہاں سے کیسے نکلیں گے۔ ان کی اس غیر یقینیت نے ان کے پیر جکڑ رکھے ہیں اور وہ آگے نہیں بڑھ پاتے۔ یہ مسائل اس وقت دیو قامت دکھائی دیتے ہیں جب انھیں پتہ چلتا ہے کہ ان کے مسائل کو سمجھنے اور ان کے حل میں مدد کرنے والے بہت کم لوگ موجود ہیں۔

ایک اور نمایاں تبدیلی جو اس وقت انسان کے مزاج میں ہو رہی ہے وہ یہ ہے کہ لوگ کام کرنا اور زیادہ بہتر زندگی گزارنا چاہتے ہیں۔ کروڑوں لوگ ریٹائر ہونے کے بعد نئے مواقع کی تلاش میں رہتے ہیں۔ ہر فرد زیادہ کام کرنا، کاموں میں زیادہ شامل ہونا، زیادہ بہتر ہونا اور زیادہ سے زیادہ گھلنا ملنا چاہتا ہے۔ لوگ روایتوں اور ثقافتوں کے جھمیلوں سے آزاد ہو کر تیز تر اور مختصر تر بڑھوتری کی خواہش رکھتے ہیں۔ نئے آئیڈیاز کے متلاشی ہیں۔ رہنمائی اور معاونت کے لیے بے تاب ہیں۔ یقیناً، اس سے پہلے کبھی بھی لوگ اتنا زیادہ اپنی بہتری کے لیے رہنمائی اور مشورے کے خواہش مند نہیں رہے۔

جب لوگوں کی زندگیوں میں مسائل اور پریشانیاں آتی ہیں، تبھی انھیں ماہرین کی ضرورت محسوس ہوتی ہے۔ یہ آپ کے لیے مواقع ہیں لہٰذا ان مواقع کو استعمال کرتے ہوئے لوگوں کے سامنے آئیں، اپنی آواز پھیلائیں اور اپنی مہارتیں دنیا کو دکھائیں۔ لوگوں کے بہترین مستقبل کے لیے اُن کی رہنمائی اور مدد کریں۔ اب ہمارا وقت ہے کہ

ہم دوسروں کو درست راستہ دکھائیں اور اُن کی خدمت کریں۔ دنیا میں اگرچہ خوف اور غیر یقینیت خوب موجود ہے مگر ہمیں انھی کی موجودگی میں روشنی پھیلانی اور لوگوں کی مدد کرنی ہے۔

یہ آپ کا وقت ہے۔ آج آپ کو یہ فیصلہ کرنا ہے کہ آپ نے چراغِ راہ بن کر لوگوں کو روشنی دینی ہے۔ اگر آپ یہ فیصلہ کرنے کی جرأت رکھتے ہیں تو مستقبل میں آپ لوگوں کی زندگیوں میں روشنی کر سکتے ہیں۔ اپنا پیغام پھیلا سکتے ہیں اور دنیا میں ایک پُرمحبت اور پُرکشش مقام بنا سکتے ہیں۔

Scanned with CamScanner

ایک ماہر کی صلاحیتیں

آپ اس دنیا میں اُمید کا پیغام پھیلانے کے لیے ہیں۔
اپنے اندر کی آواز سنیے، دوسروں کی رائے پر توجہ نہ دیں!
جے کول

انسان کی زندگی میں اِس کی فطری صلاحیتوں اور خوبیوں کو بہت زیادہ اہمیت حاصل ہے۔ گیلپ، امریکا کے جھنڈے تلے ماہر نفسیات ڈونلڈ کلفٹن نے چالیس سال تک دنیا کے پینتالیس ممالک کے تقریباً پندرہ لاکھ افراد کے جائزے کے بعد یہ پتہ چلایا کہ دنیا میں کل چونتیس قسم کی صلاحیتیں (Strengths) پائی جاتی ہیں۔ ان تمام صلاحیتوں کی تفصیل آپ کو میری کتاب ''اپنی تلاش'' میں بھی مل جائے گی۔ اس اعتبار سے ٹرینر میں بھی چند صلاحیتیں ہونی چاہئیں۔ ان میں سے ٹرینر کو سب سے پہلے تو یہ شعور ہونا چاہیے کہ وہ کس موضوع کا ٹرینر ہے۔ عموماً یہ غلط فہمی پائی جاتی ہے کہ موٹیویشنل اسپیکنگ ہی ٹرینر بناتی ہے۔ یہ خیال غلط ہے اور ٹرینر کے کام کو بہت محدود کرتا ہے۔ ٹرینر کئی طرح کے ہو سکتے ہیں، فزیکل ٹرینر بھی ایک ٹرینر ہی ہوتا ہے۔ جیسا کہ ہم نے انسائیکلو پیڈیا کیریر میں سوا چار سو کے قریب پیشوں کی بات کی ہے اس بنیاد پر سوا چار سو اقسام کے ٹرینرز بھی ہو سکتے ہیں۔

تاہم، صلاحیتوں کے تناظر میں، آپ کو چند بنیادی صلاحیتیں بتا دیتے ہیں جو ایک کامیاب ٹرینر میں ہونی چاہئیں۔

Scanned with CamScanner

مزید کی تڑپ

ٹرینر کی پہلی صلاحیت اس میں Achiever (حاصل کرنے والا) کی ہونی چاہیے۔اس کا یہ مزاج ہو کہ وہ زیادہ سے زیادہ کام کرنا اور آگے بڑھنا چاہتا ہو۔اچیور کی شخصیت رکھنے والے افراد کے اندر مزید کرنے اور مزید پانے کی تڑپ یا خواہش ہر وقت موجود رہتی ہے۔ہوسکتا ہے کہ کسی کامیابی کے بعد یہ تڑپ یا خواہش وقتی طور پر کم ہو،لیکن اس کے بعد یہ مزاج پھر سے ویسے کام کرنے اور مزید پانے پر مسلسل اُکساتا رہتا ہے۔ان افراد میں شدید بے چینی پائی جاتی ہے۔البتہ یہ واضح کرتا چلوں کہ یہ بے چینی منفی اور مضر نہیں بلکہ مثبت اور مفید ہوتی ہے۔اس سے اُن کی شخصیت میں انرجی اور تخلیقیت پیدا ہوتی ہے جو انھیں آگے اور مزید آگے بڑھنے پر مجبور کرتی ہے۔

اگر ایک آدمی کوئی کام کر کے تھک جائے تو وہ اچھا ٹرینر نہیں بن سکتا، کیوں کہ اس انڈسٹری میں بعض اوقات مسلسل اور غیر معمولی کام بھی کرنا پڑتا ہے۔اچیور کی صلاحیت رکھنے والوں میں پائے جانے والی بے چینی ہی ایک ٹرینر کا خاصہ ہوتی ہے۔میں اگر اپنی بات کروں تو میں مزید کام کرنے کے لیے ہمیشہ بے تاب رہتا ہوں۔رات کو سونا میرے لیے بہت مشکل ہوتا ہے۔تھکاوٹ کے باوجود بھی میری لگن برقرار رہتی ہے اور اپنے کام کو بہتر سے بہتر کرنے کے لیے کوشاں رہتا ہوں۔

ابلاغ

ایک ماہر ٹرینر خواہ کسی بھی موضوع کا ہو، اس کا سارا کام ابلاغ کے مرہونِ منت ہے۔آپ ٹریننگ کراتے ہیں، سیمینار کا انعقاد کرتے ہیں یا پھر انفرادی کوچنگ کرتے ہیں، ہر حال میں آپ کی گفتگو کی مہارت آپ کے اس انڈسٹری میں بقا اور آگے بڑھنے کے لیے نہایت اہم ہے۔ابلاغ کی شخصیت رکھنے والے افراد لوگوں میں بات کرنا اور

Scanned with CamScanner

ان کے فائدے کے لیے لکھنا چاہتے ہیں۔ ان میں بیان کرنے اور چیزوں کو واضح کرنے کا شوق پایا جاتا ہے۔ یہ افراد اپنی اس مہارت کو نکھار لیں تو ان کے الفاظ سامع اور قاری کی توجہ حاصل کر لیتے ہیں۔ پھر لوگ ان کے الفاظ (تقریر اور تحریر) کی وجہ سے ان کی طرف کھنچے چلے آتے ہیں۔

اگر آپ اچھے کمیونیکیٹر نہیں ہیں تو ٹریننگ انڈسٹری میں آپ کی کامیابی کے امکانات بھی بہت کم ہیں۔ میرے مطابق، اس فیلڈ میں میری شہرت کی خاص وجہ ابلاغ کی غیر معمولی صلاحیت و مہارت ہے۔ اوّل تو اللہ تعالیٰ نے مجھے پیدائشی یہ وصف عطا کیا تھا کہ جب میں اپنے ہی ہم جماعت دوستوں کو پڑھاتا تھا تو وہ کہتے تھے کہ آپ جو کچھ سمجھاتے ہیں، ہمیں وہ خوب سمجھ آتا ہے، حالانکہ میں اس زمانے میں خود بھی پڑھ رہا تھا۔ اس کے برخلاف، اساتذہ بھی اپنے مخصوص مضامین جن میں ان کا بہت تجربہ تھا، پڑھانے اور سمجھانے میں دقت محسوس کرتے تھے۔ دوسرا جب اللہ نے مجھے اپنی ذات کی آگہی بخشی تو میں نے شعوری طور پر اس مہارت کو نکھارنے کی تدابیر اختیار کیں۔ اس دوران میں نے مختلف طریقے استعمال کیے اور اپنے ابلاغ کی صلاحیت کو بہتر کیا، اسی طرح آپ بھی سیکھ کر اپنی صلاحیتیں بہتر سے بہترین کر سکتے ہیں۔

سیکھنے کے لیے بے تاب

اگر کسی ٹرینر میں مزید سیکھنے اور مزید جاننے کی تڑپ نہیں ہے تو وہ کبھی اپنے مضمون کا ماہر نہیں بن سکتا۔ ٹرینر، پبلک اسپیکر، موٹیویشنل اسپیکر، کنسلٹنٹ، کوچ وغیرہ کے لیے بہت ضروری ہے کہ وہ ہر لمحہ نیا سے نیا سیکھنے اور جاننے کے لیے بے تاب رہے۔ جو لوگ اپنی شخصیت میں سیکھنے کی صلاحیت رکھتے ہیں، ان کے لیے اس فیلڈ میں کامیاب ہونا زیادہ آسان ہوتا ہے۔

Scanned with CamScanner

سیکھنے کے لیے بے تاب لوگ اپنی موجودہ مہارت اور تجربے کو کافی نہیں سمجھتے بلکہ ہمیشہ سیکھنے کے عمل سے گزرنا چاہتے ہیں۔ سیکھنے کا عمل ان لوگوں کے لیے سیکھنے سے زیادہ اہمیت رکھتا ہے۔ یہ لوگ سیکھنے کے پروسیس پر بہت توجہ دیتے ہیں، کیوں کہ سیکھنے کے اس سفر کے دوران یہ بہت اچھا محسوس کرتے ہیں۔ جیسے جیسے یہ لوگ بڑھتے ہیں تو ان کے سیکھنے کا جذبہ بھی بڑھتا چلا جاتا ہے۔

گھلنے ملنے والا

ایک ماہر کو گھلنے ملنے والا اور میل ملاپ کرنے والا بھی ہونا ضروری ہے۔ ہم آہنگی یعنی (Harmony) پیدا کرنے کی صلاحیت رکھنے والے افراد میل ملاپ اور لوگوں سے گھلنے ملنے کے بہت شوقین ہوتے ہیں۔ دوستی کرنا خوب جانتے ہیں۔ یہ افراد اپنی رائے دوسروں پر مسلط کرنے کو حماقت اور وقت کا زیاں سمجھتے ہیں۔ یہ افراد اپنا حلقہ ہر وقت اور ہر ممکن حد تک بڑھانے کی کوشش کرتے ہیں۔ وہ ہر کسی سے رفیقانہ اور دوستانہ برتاؤ رکھتے ہیں۔

اسی طرح میرے ملنے والوں میں بھی ہر شعبے کے افراد شامل ہیں۔ میں ہمیشہ سب کا پُرتپاک استقبال کرتا ہوں اور بھرپور عزت دیتا ہوں۔ ہمیشہ کوشش یہ ہوتی ہے کہ دوسرے کو اپنائیت کا گہرا احساس ہو۔ اگر آپ کبھی غور کریں تو آپ محسوس کریں گے کہ لوگ آپ کے کھانے پینے کے معیار اور کپڑوں سے زیادہ آپ کے ملنے کے انداز، اچھے برتاؤ اور اپنائیت کے احساس کو تادیر یاد رکھتے ہیں۔

مشاہدہ

ایک ماہر ٹرینر وہی ہے جو بہترین قوتِ مشاہدہ رکھتا ہو۔ میری بھی وہی ویڈیوز بہت وائرل ہوئی ہیں، جو مواد یا معلومات کے ساتھ ساتھ عام زندگی کے

Scanned with CamScanner

مشاہدے اور ذاتی مثالوں پر مبنی تھیں۔ اسی طرح ایک مثال کوچنگ کی ہے کہ ایک مرتبہ والدین اپنی دس سالہ بچی کو میرے پاس لے کر آئے اور انھوں نے شکایت کی کہ بچی اُن کی بات نہیں سنتی اور نہ پڑھائی میں دلچسپی لیتی ہے۔ میں نے حسبِ معمول ان والدین سے سوال جواب شروع کیے۔ میں اگرچہ گفتگو تو بچی کے ماں باپ سے کررہا تھا، لیکن میری توجہ بچی کی حرکات وسکنات کی جانب تھی۔ چند ہی سوالات کے بعد میں نے یہ اندازہ لگالیا کہ بچی کے سمجھنے کی رفتار میں کمی ہے۔ یہ مسئلہ دماغی تھا۔ والدین یہ سمجھ رہے تھے کہ بچی کے ساتھ شاید نفسیاتی یا جذباتی مسئلہ ہے، مگر میں نے اپنے مشاہدے سے ہی اندازہ لگالیا کہ بچی کو نفسیاتی یا جذباتی مسئلہ لاحق نہیں ہے، اس کے نیورونز کا مسئلہ ہے۔ کیوں کہ جب میں نے بچی کے برتاؤ وغیرہ کے حوالے سے سوالات کیے تو بچی کا ردِ عمل کچھ دیر بعد آتا تھا، حالانکہ وہ بچی، اس کے والدین اور میں سب ہی برابر کے فاصلے پر بیٹھے تھے۔ یہ علامت تھی کہ بچی میں سمجھنے کی رفتار کم ہے اور اسے کسی نیوروکنسلٹنٹ سے رابطہ کرنا چاہیے۔

لہٰذا ایک ٹرینر کے لیے کتاب سے علم حاصل کرنا جتنا ضروری ہے، اس سے کہیں زیادہ اہم یہ ہے کہ وہ اپنی زندگی کے روز وشب کے تجربات ومشاہدات سے کچھ حاصل کرے۔ اس واقعے یا تجربے میں جو پیغام پوشیدہ ہے، اسے سمجھ سکے۔ آج کل ٹریننگ انڈسٹری میں نئے آنے والے نوجوان ٹرینر، کوچ اور مصنف کے پاس ذاتی مشاہدہ بہت کم بلکہ نہ ہونے کے برابر ہے۔ ایسے لوگ جب ٹریننگ کراتے، کوچنگ کرتے یا کچھ لکھتے ہیں تو پتہ چل جاتا ہے کہ وہ صرف معلومات منتقل کررہے ہیں، یا وہ پاور پوائنٹ سلائڈز وغیرہ کا سہارا لے کر پڑھا رہے ہیں، اُن کا عملی زندگی میں ان سے کوئی واسطہ نہیں رہا۔ وہ گویا سننے والوں کو کچھ پڑھ کر سنا دیتے ہیں۔ مثال کے طور پر ایک ٹرینر ''پرسنل برانڈنگ'' پڑھا رہا ہے، لیکن وہ خود برانڈ نہیں ہے۔ یا ایک ٹرینر خوشحالی کا موضوع پڑھا

Scanned with CamScanner

رہا ہے، لیکن وہ اپنی زندگی میں خوشحال نہیں ہے تو اس ٹریننگ سے سننے والوں کی زندگی میں فائدہ نہ ہونے کے برابر ہے۔ ایک ٹرینر پڑھا رہا ہے کہ خوشی کیسے حاصل کی جائے، لیکن وہ خود خوش نہیں ہے یا ایک آدمی لیڈر شپ پڑھاتا ہے، لیکن اس کی زندگی میں لیڈر شپ کا کوئی ماڈل نظر نہیں آتا تو میرا ماننا ہے کہ ہوسکتا ہے، وہ ٹیچر تو بن جائے، لیکن ٹرینر نہیں بن سکتا یعنی وہ کوچنگ نہیں کرسکتا اور نہ ہی تربیت کرسکتا ہے۔

ایک ماہر ٹرینر کے لیے ضروری ہے کہ وہ اپنی روزمرّہ کی زندگی میں مختلف چیزوں کا مشاہدہ کرے جیسے چہرے کے تاثرات، جسمانی حرکات وسکنات، آنکھوں کی حرکات اور بار بار جگہ یا نشست کا بدلنا وغیرہ۔ کیونکہ انسان ہر چیز کے مشاہدے اور اپنے تمام حواسِ خمسہ کے ذریعے سیکھتا رہتا ہے۔ کوئی بھی خیال حواسِ خمسہ کے ذریعے ہی انسان میں داخل ہوتا ہے۔ ہم تمام معلومات حواسِ خمسہ کے ذریعے ہی باہر کی دنیا سے حاصل کرتے ہیں۔ یہ انسان کی پہچان میں بڑا اہم کردار ادا کرتے ہیں جیسے سونگھنے کی حس کا تعلق انسان کے احساسات کے ساتھ ہے۔ انسان جو محسوس کرتا ہے وہ اُس کے اندر اُتر جاتا ہے اسی طرح ایک تحقیق کے مطابق بصارت تراسی فیصد (83%) سیکھنے میں معاون ثابت ہوتی ہے۔ کہا جاتا ہے کہ دیکھنا بذاتِ خود علم ہے اور منظر علم کی دعوت ہے۔ اگر دیکھنے والی آنکھ موجود ہو تو نظارہ انسان پر اثر انداز ہو جاتا ہے۔ کسی بھی نظارے کا تعلق آنکھ کے دَم سے ہے جو انسان کی باطنی صلاحیتوں کے ساتھ جڑا رہتا ہے۔ جب انسانی آنکھ کوئی بھی نظارہ دیکھنے میں مصروف ہوتی ہے تو نظارہ بذاتِ خود اثر انداز ہوتا ہوا انسان کے باطن میں اُتر جاتا ہے۔ اور جب نظارہ انسان کے ذہن میں اُتر جائے تو وہ انسان کو عقل دے جاتا ہے۔ جب نظارے کے تحت انسان کا فطرت کے ساتھ گہرا تعلق اُستوار ہو جاتا ہے تو پھر انسان علم کی منزلیں طے کرتا چلا جاتا ہے لہٰذا ایک ٹرینر کے لیے

Scanned with CamScanner

بصارت یا مشاہدے سے سیکھنا انتہائی ضروری ہے۔

بصارت کی طرح سماعت بھی سیکھنے کے اعتبار میں بہت اہم کردار ادا کرتی ہے کیونکہ ہم بچپن سے ہی آوازیں سُن کر زبان سیکھتے ہیں جو ہمیں الفاظ دیتی ہیں اور پھر ہم الفاظ کے مجموعے سے مختلف تصوّرات کو نام دیتے ہیں۔ اس کائنات میں زندگی کا ثبوت آواز سے ہے۔ آواز کا اثر اتنا طاقت ور ہے کہ اس کو سننے کے بعد انسان بدل جاتے ہیں اور ان کے اندر بہت تیزی سے تبدیلی آجاتی ہے۔ انسان اپنے اندر کی آواز پر سماعت کی طرف جاتا ہے، یہ آواز انسان کی بہترین رہنمائی کرتی ہے اور اگر انسان اِس پر غور نہ کرے تو یہی آواز انسان کو گمراہی کے راستے پر بھی ڈال سکتی ہے۔ اس لیے حقیقت پر مبنی بات سننے اور غور کرنے کا حکم ہے۔ سماعت کے ذریعے اچھی محفلوں سے بھی علم حاصل کیا جا سکتا ہے۔ مجموعی طور پر بصارت اور سماعت ہمیں اپنے ماحول اور اِرد گرد سے سیکھنے میں اہم کردار ادا کرتی ہیں۔ لٰہذا ماہر ٹرینر کے لیے یہ بھی ضروری ہے کہ وہ اپنے مشاہدے سے سیکھے اور حواسِ خمسہ یعنی سیکھنے والی حسوں کو منظّم اور بامعنی طریقوں سے مصروف رکھے تاکہ سیکھنے کا عمل بہ آسانی واضح ہو۔ کیونکہ کسی ماہر ٹرینر کے لیے ذاتی مشاہدے یا تجربے کے بغیر دوسروں کو سکھانا بہت مشکل ہے، ذاتی تجربے کے بغیر ٹریننگ سیشن محض معلومات پہنچا دینے کا ہی نام ہے۔

ایک ماہر ٹرینر کے لیے سمجھنا بہت ضروری ہے کہ ٹریننگ پروڈکٹس کا مقصد شرکاء کو صرف معلومات فراہم کر دینا نہیں ہے بلکہ اپنی ٹریننگ سے اُن کی بہترین تربیت کرنا، شرکاء کی صلاحیتوں کو بہتر کرنا، مہارتوں کو نکھارنا اور علم بڑھانا ہے تاکہ وہ اپنی زندگیوں میں اس کے فوائد حاصل کر سکیں۔ ایک ماہر ٹرینر کے لیے اپنے بامقصد پیغام کی ترویج اور ٹریننگ سیشن کی تیاری کے لیے چند باتوں کا خیال رکھنا انتہائی ضروری ہے۔ تاکہ حتی الامکان اسے شرکاء کے لیے فائدہ رساں بنایا جا سکے جو کہ درج ذیل ہیں:

Scanned with CamScanner

ٹریننگ سیشن یا پروڈکٹس کا اصل مقصد

ایک ماہر ٹرینر کے لیے یہ جاننا بہت ضروری ہے کہ کسی بھی ٹریننگ کا اصل مقصد سیکھنے والوں کی سوچ میں تبدیلی لانا ہے۔ایک تحقیق کے مطابق بہترین ٹریننگ سیشن کے بعد شرکاء اپنے روّیوں میں بہت تیزی سے تبدیلی لاتے ہیں۔ٹریننگ سیشن میں سکھائی جانے والی باتوں پر شرکاء خود بخود عملدرآمد کرنا شروع کردیتے ہیں۔ماہر ٹرینر کی طرف سے ٹریننگ سیشن میں دی جانے والی انسٹرکشنز شرکاء کے لیے اپنی زندگی میں ہونے والے حالات و واقعات کو بہتر کرنے اور مختلف چیزوں کی حقیقت جاننے ، اُلجھنوں کو سُلجھانے ، کاموں کو ترتیب دینے میں معاون ثابت ہوتی ہیں۔جن پر وہ سوچ سمجھ کر عملدرآمد اور نئے روّیوں کو تشکیل دیتے ہیں ۔لہٰذا آپ ٹریننگ سیشن اور ٹریننگ پروڈکٹس تیار کرتے ہوئے اس کے اصل مقصد کو سامنے رکھیں تاکہ یہ دوسروں کے لیے فائدہ رساں ثابت ہوں۔

تعلیم اور ٹریننگ کورسز

تعلیم اور ٹریننگ کورسز کا بڑا اور اہم مقصد لوگوں میں سیکھنے کی تڑپ پیدا کرنا اور مزید سیکھنے کے قابل بھی بنانا ہے۔سیکھنا دراصل ایک تبدیلی کا نام ہے۔ ہمارے معاشرے میں عرصہ دراز سے تربیتی کورسز اور تعلیم کی بنیاد صرف معلومات کے ارسال کر دینے تک محدود ہے۔ جو سیکھنے والوں میں کسی تبدیلی کا باعث نہیں بن رہیں ۔سکھانے والے خواہ وہ اُستاد ہو یا ٹرینر اپنے اصل مقصد سے بہت دور ہیں اور یہ سیکھنے والوں کے روّیوں ، عادات ، نقطۂ نظر ، آداب ، آراء ، گمان ، عقل و فہم ، مثبت سوچ حتیٰ کہ اُن کی شخصیت میں کسی بھی طرح کی کوئی تبدیلی ممکن نہیں کر پاتے ۔تعلیم اور ٹریننگ کورسز دونوں ہی اپنے اندر ایک وسیع مفہوم رکھتے ہیں۔ جو ہر کسی کو حالات کے بہتے دھارے اور زندگی

Scanned with CamScanner

کے نشیب و فراز میں قسم قسم کے تجربات و واقعات میں مختلف اُصول وضوابط پر عمل اور احتیاطی تدابیر اختیار کرنے میں مدد فراہم کرتی ہیں۔ دونوں ہماری زندگیوں میں اپنا الگ مقام رکھتی ہیں جن کا اصل مقصد سیکھنے والوں کے علم اور قابلیت کو بڑھانا، اُن کی صلاحیتوں اور مہارتوں کو نکھارنا ہے۔

جدید ٹیکنالوجی

جدید ٹیکنالوجی کا استعمال دن بدن بڑھتا جا رہا ہے۔ ہر استاد اور ماہر ٹرینیز اِن کے استعمال کو ضروری سمجھتا ہے۔ حالانکہ تربیتی کورسز یا کسی بھی طرح کے سیکھنے کی سرگرمیوں میں جدید ٹیکنالوجی اور مختلف آلات وغیرہ کوئی خاص اہمیت نہیں رکھتے۔ ہمارے معاشرے میں ایک غلط فہمی یہ پائی جاتی ہے کہ ملٹی میڈیا اور پاور پوائنٹ سلائڈز کے ذریعے ماہر ٹرینیز اپنی معلومات زیادہ اچھے انداز میں منتقل کر سکتا ہے۔ اس طرح صرف معلومات تو پہنچائی جا سکتی ہیں لیکن شرکاء میں شخصی تبدیلی نہیں لائی جا سکتی۔ زیادہ اہم یہ ہے کہ ماہرین کس طرح اپنے مواد، تجربات و مشاہدات کو شرکاء تک اپنے منفرد انداز میں پہنچاتے ہیں اور کس حد تک اُنہیں بدلنے میں کامیاب یا ناکام رہتے ہیں۔ کوئی بھی بات دوسروں تک پہنچانا مشکل نہیں ہے۔ اِس کے لیے کوئی بھی طریقہ اختیار کیا جا سکتا ہے۔ صحیح معنوں میں ضرورت اِس چیز کی ہے کہ ماہر ٹرینیز کے پاس ذاتی تجربہ ہوتا ہے کہ وہ اپنی بات چیت، گفتگو یا مکالمے کو دلچسپ اور بامعنی بنا سکے۔

ٹریننگ میٹریل کی تیاری

ایک ماہر ٹرینیز کو ٹریننگ سیشن منعقد کروانے سے پہلے شرکاء کی صلاحیتوں کا پہلے سے اندازہ ہونا چاہیے۔ تاکہ وہ اپنے ٹریننگ میٹریل کو اُن کی دلچسپی کے مطابق ڈیزائن اور

Scanned with CamScanner

پلان کر سکے اور اس کو یہ بھی معلوم ہو کہ اُس کا علم، تجربہ اور معلومات کس حد تک شرکاء کی سوچ میں بہتری اور ان کی شخصیت کو نکھارنے میں مددگار ثابت ہو سکتی ہے۔ عام مشاہدے کے مطابق تمام انسان کم و بیش ایک جیسے ہی ہوتے ہیں اور ہر کسی میں سیکھنے کی غیر معمولی صلاحیت موجود ہوتی ہے۔ سیکھنے کی صلاحیت ہر انسان کی ساخت میں ہے، جو انسان کو بدلنے، ماحول سے معلومات حاصل کرنے اور اپنی صلاحیتوں کو نکھارنے میں معاون ثابت ہوتی ہیں۔ لہٰذا ٹرینر کا کام لوگوں کو اپنے علم اور تجربے کے ذریعے سیکھنے اور تبدیل ہونے میں سہولت فراہم کرنا ہے۔ اور بعض مزاح اور دلچسپی سے بھرپور ٹریننگ سیشنز شرکاء کی دلچسپی کے ساتھ ساتھ ان کی زندگی میں بھرپور تبدیلی کا باعث بھی بنتے ہیں۔

ہم سب اپنے ماحول سے مسلسل کوئی نہ کوئی معلومات حاصل کر رہے ہوتے ہیں۔ لیکن کیا وہ تمام معلومات ہم یاد رکھ پاتے ہیں؟ تحقیق کے مطابق ہم اپنے ماحول سے صرف مخصوص معلومات ہی حاصل کرتے ہیں۔ ہم صرف اُنہی چیزوں پر غور کرتے ہیں جو ہمارے متعلق ہوں۔ اِس کی ایک وجہ یہ بھی ہے کہ جب ہم اپنے اِردگرد ہر چیز ہی سمجھنے لگیں تو ہم اپنے ذہن سے غیر متعلقہ چیزوں کو ختم نہیں کر پائیں گے۔ قدرت کی طرف سے ہر انسان میں ایک ایسی خود ساختہ صلاحیت موجود ہے جو غیر متعلقہ معلومات کو انسانی یاداشت میں محفوظ نہیں ہونے دیتی۔ ہر انسان کا دماغ ہر وقت الرٹ رہتا ہے کہ کون سی معلومات حاصل کرنی ہیں اور کن کو نظر انداز کرنا ہے۔ اسی طرح ایک ٹریننگ روم میں بھی ماہر ٹرینر کی طرف سے فراہم کی جانے والی معلومات کے بارے میں شرکاء لاشعوری طور پر یہ فیصلہ کر لیتے ہیں کہ یہ معلومات اُن کے لیے اہم ہیں یا نہیں۔ پھر اِسی کے ذریعے معلومات کو یاد رکھتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ بعض دفعہ شرکاء میں کسی بھی طرح کی کوئی تبدیلی نہیں آتی۔

Scanned with CamScanner

موثر ٹریننگ سیشن

ایک موثر ٹریننگ وہی ہے جو ذہنی ساخت اور رویوں میں تبدیلی کو ممکن بنائے۔ عموماً ایک ٹرینر موثر انداز میں سکھاتا اور شرکاء سیکھنا چاہتے ہیں۔ کیونکہ سیکھنے سے ہی تبدیلی ممکن ہے اور تبدیلی تب شروع ہوتی ہے جب شرکاء ملنے والی معلومات کو زیادہ سے زیادہ قبول کریں اور ان پر عمل پیرا ہوں۔ اگر ٹرینر کی طرف سے معلومات بامعنی اور منظم طریقے سے پہنچائی جائیں تو یہ سیکھنے والے کے مائنڈ فلٹر سے گزر کر شارٹ ٹرم میمو ری میں داخل ہو جاتی ہیں۔ پھر اگر وہ معلومات سیکھنے والے کی صلاحیت اور تجربے کے مطابق مختصر اور منظم ہوں تو بہ آسانی اُس کی لانگ ٹرم میموری میں محفوظ ہو جاتی ہیں۔ جن کو زندگی کے روزمرہ حالات وواقعات کے مطابق استعمال کیا جا سکتا ہے۔ سیکھنے والا نئے طریقوں اور معلومات پر عمل کر کے تبدیل ہو جاتا ہے۔ وہ ویسا نہیں رہتا جیسا ٹریننگ سے پہلے تھا اور یہی بہترین ٹریننگ اور بامقصد پیغام پہنچانے کا طریقہ ہے۔

ایک ٹرینر کے لیے اپنی ٹریننگ کو ڈیزائن اور ڈیلیور کرنے کے لیے ضروری ہے کہ سیکھنے والے کی خصوصیات پر فوکس کرے، آڈینس (مخاطبین) کا نقطہ نظر بنائے کیونکہ آڈینس کی کامیابی ہی ٹریننگ کا اصل مقصد ہے۔ ایسی لرننگ ہونی چاہیے جس میں سیکھنے والے کی ذہنی ساخت میں تبدیلی کے نتائج اُس کے رویے اور عمل سے واضح ہو، کیونکہ تمام انسانوں میں سیکھنے کی ایک بڑی صلاحیت موجود ہے۔ ہم ابھی تک دنیا بھر کی بے شمار تحقیقات سے بھی یہ معلوم نہیں کر پائے کہ یہ صلاحیت کس حد تک موجود ہے اور شاید کبھی کر بھی نہ پائیں۔ کیونکہ انسان عمر کے کسی بھی حصے میں اپنے بچپن کی کوئی بات یا واقعہ یاد کر لیتا ہے۔

لہٰذا ٹرینر اپنے سیکھنے والے کی ''انفارمیشن پروسیسنگ'' صلاحیتوں کا خیال رکھتے

ہوئے اپنے مواد کو ماحول کے مطابق تیار کرے۔ کیونکہ شرکاء اپنے ماحول کو اپنانے کی خصوصیات کے ساتھ موجود ہوتے ہیں۔ آج کے جدید کلاس روم اور کام کرنے کی جگہیں ہمارے آباؤاجداد کے ماحول سے بالکل مختلف ہیں لیکن ان کی خصوصیات سیکھنے میں ابھی تک مدد دیتی ہیں اور ہم اُن معلومات کو بھی منظّم کرنا جانتے ہیں جو اِن کے ساتھ تضاد رکھتی ہیں۔ زیادہ تر ماحولیاتی معلومات لاشعوری طور پر دماغ اور اعصابی نظام کے کنٹرول میں ہوتی ہیں۔ اکثر نئے سیکھنے والوں کی شارٹ ٹرم میموری بہت تیزی سے بھر جاتی ہے۔ کیونکہ مختلف قسم کی معلومات کی بھرمار ہوتی ہے۔ جب معلومات ضرورت سے بڑھ جاتی ہیں تو سیکھنے والے کا سسٹم خراب ہو جاتا ہے جس سے غلطیوں کا امکان بڑھ جاتا ہے۔ اِس نتیجے میں اُلجھن پیدا ہو جاتی ہے اور پھر وہ سیکھنا بالکل بند کر دیتا ہے۔ سب سے بڑا چیلنج لانگ ٹرم میموری میں معلومات کو منظّم کرنا ہے لانگ ٹرم میموری میں کئی دن، کئی ہفتے، مہینے حتیٰ کہ سالوں پہلے محفوظ کی گئی غیر منظّم معلومات کو دوبارہ حاصل کرنا قدرے مشکل ہے۔ اس کی نسبت نئی معلومات کو ڈالنا آسان ہے۔ لٰہذا ٹرینرز کے لیے سب سے بڑا چیلنج اپنی معلومات کو منظّم کرنا اور شرکاء کے دوبارہ حاصل کرنے لیے سہولت فراہم کرنا ہے۔

بہترین ٹرینرز

ایک ماہر ٹرینرز کے لیے یہ جاننا ضروری ہے کہ وہ سکھانے اور پڑھانے کے نت نئے طریقہ کار سے کس حد تک آگاہ ہے؟ بعض دفعہ دونوں سیکھنے سکھانے کے عمل میں بہت زیادہ پُرجوش، ایکٹو اور مصروف ہوتے ہوئے بھی کہیں نہ کہیں سیکھنے کے ٹارگٹ میں کامیاب نہیں ہو پاتے۔ تو ٹرینرز کو چاہیے کہ وہ مختلف طریقہ کار کے استعمال سے شرکاء میں سیکھنے کے یقین کو پختہ کرے۔

ٹریننگ انڈسٹری میں ماہر ٹرینرز اور نئے آنے والے کم تجربہ کار ٹرینرز مختلف

Scanned with CamScanner

طریقوں سے دنیا کو دیکھتے ہیں۔ دونوں کا نظریہ اور حالات سے سیکھنے کا طریقہ مختلف ہوتا ہے ماہر ٹرینز تمام طریقوں کو جانتے اور اپنے تجربے کی بناء پر بہتر طور پر بتا سکتے ہیں کہ کیسے معلومات کو چھوٹے چھوٹے حصوں میں تقسیم کرنا ہے تاکہ شرکاء کے لیے اُس کو یاد رکھنا آسان ہو۔ لیکن کم تجربہ کار ٹرینز اس کا خیال نہیں رکھتے جس کی وجہ سے شرکاء کے لیے سیکھنے کے عمل میں خلل پیدا ہو جاتا ہے۔

اس دنیا میں سکھانے کے لیے بے شمار طریقہ کار استعمال کیے جاتے ہیں جن میں سے تین عناصر بہت اہم ہیں۔ جن کا خیال رکھنا ایک ٹرینز کے لیے بہت ضروری ہے۔

1- شرکاء میں پہلے سے موجود قابلیت اور صلاحیت

2- شرکاء میں پہلے سے موجود علم

3- شرکاء کا موٹیویشن لیول

شرکاء میں پہلے سے موجود قابلیت اور صلاحیت

ہر انسان میں پیدائشی طور پر موجود صلاحیت اُسے اِس قابل بناتی ہے کہ وہ مزید نئی مہارتیں، صلاحیتیں اور علم سیکھ سکے۔ یہ قابلیت ہر کسی میں انفرادی طور پر مختلف ہوتی ہے۔ ایک ماہر ٹرینز کے طور پر یہ جاننا ضروری ہے کہ تمام شرکاء میں سیکھنے کی صلاحیت ایک دوسرے سے کس قدر مختلف ہے اور جو دوسروں کی نسبت زیادہ تیزی سے نہیں سیکھ سکتے ان کو ساتھ لے کر کیسے چلنا ہے۔ اس چیز سے آگاہ رہنا بہت ضروری ہے کہ شرکاء کی دلچسپی کو برقرار رکھنے کے لیے کس طرح مسلسل اُس کی حوصلہ افزائی کرنا ممکن ہے۔ اگرچہ ہم کسی شخص کی صلاحیت کو بدل نہیں سکتے لیکن اُن میں پہلے سے موجود صلاحیتوں اور کمزوریوں کا مشاہدہ کر کے یہ بتا سکتے ہیں کہ کس طرح اُن کو بہتر کیا جا سکتا ہے۔ ایسے شرکاء کے لیے سیکھنے کے کچھ طریقوں کو بدلا جا سکتا ہے جیسا کہ:

Scanned with CamScanner

1- سیکھنے کے لیے زیادہ وقت کو ایڈجسٹ کرکے
2- مزید پریکٹس کروا کر
3- معلومات کو زیادہ آسان کرکے
4- گاہے بگاہے سیکھنے اور سمجھنے میں مدد کرکے
5- جو زیادہ تیزی سے سیکھتے ہیں اُن کے لیے مزید سرگرمیاں اور مزید چیلنج شامل کرکے
6- سیکھنے کے متبادل طریقے فراہم کرکے وغیرہ

شرکاء میں پہلے سے موجود علم / ابتدائی علم

ابتدائی علم زیادہ تیزی سے شرکاء کو مزید علم اور مختلف مہارتیں زیادہ تیزی سے سیکھنے میں مدد دیتا ہے۔ وہ جس قدر اس کے بارے میں معلومات رکھتے ہوں گے اتنا ہی اضافی علم اور مزید مہارتوں پر عبور حاصل کرنا ان کے لے آسان ہوگا۔ اگر شرکاء ابتدائی علم نہیں رکھتے تو آپ بحیثیت ٹرینر اُن گیپس (خلا) کو مختلف طریقہ کار کے استعمال سے کسی طرح ایڈجسٹ کرکے ختم کرسکتے ہیں جیسے:

1- پری لرننگ (Pre Learning) سیشن میٹریل فراہم کرکے
2- Supplementary Learning Events منعقد کروا کر
3- باہمی سپورٹ فراہم کرنے کے لیے شرکاء کے ایک ہی لیول کے گروپس یا ٹیم بنا کر
4- آؤٹ لائن یا سمری کی شکل میں مواد مہیا کرکے
5- آن لائن سائٹس کے مثبت و بہترین استعمال میں رہنمائی فراہم کرکے
6- ابتدائی علم کو ایڈجسٹ کرنے کے لیے مختلف ٹاسک اور تجربات دے کر

موٹیویشن

کسی بھی ٹریننگ سیشن کے شرکاء کی موٹیویشن پر تین بڑے عوامل اثرانداز ہوتے

Scanned with CamScanner

ہیں جن کی تفصیل ذیل میں ہے:

1-اہمیت

شرکاء جتنا زیادہ ٹریننگ سیشن میں سیکھنے کو اہمیت دیں گے اُتنا زیادہ سیکھنے کے لیے پُر جوش ہوں گے۔ لہٰذا آپ اپنی ٹریننگ کی اہمیت اور مقاصد کے بارے میں اُنہیں آگاہ کر کے شرکاء کی موٹیویشن کو مزید بڑھا سکتے ہیں۔ آپ اُنہیں ٹریننگ کے فوائد بتا کر سیکھنے کے لیے ہر لمحہ اپنے ساتھ لے کر چل سکتے ہیں۔

2-پرُاعتمادی

اگر کسی بھی ٹریننگ کے شرکاء سیکھنے میں دلچسپی نہیں لے رہے تو اس کا مطلب یہ ہے کہ وہ سیکھنے کے لیے پُر جوش نہیں ہیں۔ شرکاء کی موٹیویشن اُن کے پُر اعتماد ہونے سے ظاہر ہوتی ہے۔ موٹیویشن کا بہترین اظہار وہ ہے جب سیکھنے والا اتنا پُر اعتماد ہو کہ اپنی کامیابی کو محسوس کر سکے۔ لیکن یہ پُر اعتمادی حد سے زیادہ بھی نہ ہو ورنہ یہ سیکھنے کی خواہش کو بھی کم کر دیتی ہے۔ حد سے زیادہ پُر اعتمادی موٹیویشن کے لیول کو بھی کم کر دیتی ہے جس میں شرکاء یہ محسوس کرتے ہیں کہ یہ تو انتہائی آسان ہے اور اس کے لیے کسی کوشش کی ضرورت نہیں۔ لہٰذا بحیثیت ماہر ٹرینر آپ شرکاء کے اعتماد کو اپنی ٹریننگ کے مطابق ایڈجسٹ کر سکتے ہیں تا کہ وہ سیکھ سکیں۔ لیکن اِس کے ساتھ ایسے ٹاسک اور چیلنج بھی مہیا کریں تا کہ وہ حد سے زیادہ پُر اعتماد نہ ہو سکیں۔ سیکھنے اور سمجھنے کے لیے موٹیویشن اور مثبت و پُر اُمید ماحول پیدا کرنا ایک ٹرینر کی ذمہ داری ہے۔

3-مزاج

ہم سب جانتے ہیں کہ سیکھنے کے دوران ذاتی احساسات انسان کے مزاج پر مختلف

انداز میں اثر انداز ہوتے ہیں۔ لیکن مثبت سیکھنے اور کام کرنے کا ماحول ایک شخص کے مزاج کو بہتر کر سکتا ہے۔

ایک ماہر ٹرینر کو چاہیے کہ شرکاء میں موجود باصلاحیت اور متوسط افراد کو اپنا مواد مختلف طریقوں سے پیش کرے، تاکہ تمام شرکاء اس سے برابر فائدہ حاصل کر سکیں، کیونکہ نئے سیکھنے والوں کی میموری بہت تیزی سے نئے مواد سے بھر جائے گی۔ نئے سیکھنے والوں کے لیے ایک قابل افراد کی بنسبت معلومات کم اور منظم ہونی چاہئیں۔ سیکھنے میں ایکسپرٹ شاید پہلے سے موجود معلومات کے ساتھ نئی معلومات کو شامل کر لے۔ لیکن نئے سیکھنے والوں کے لیے ہر وضاحت اور ترتیب سیکھنے میں مددگار ثابت ہوگی۔

ٹریننگ کی تمام سرگرمیاں صرف سیکھنے والے کی خامیوں اور کمیوں کو پورا کرنے کا نام ہے۔ ایک ٹرینر کو چاہیے کہ اپنی تمام سرگرمیوں کو شرکاء کی صلاحیتوں، علم اور موٹیویشن کے مطابق طے کرے۔ جتنا زیادہ کوئی ٹرینر اپنے موضوع میں ماہر ہوگا اُتنا زیادہ وہ مسائل کے بہترین حل فراہم کر سکے گا۔ صرف معلومات و مواد پہنچانا کافی نہیں ہوتا کیونکہ ان میں دوسروں کے لیے مسائل کے حل موجود نہیں ہوتے۔

شرکاء کی کامیابی ٹرینر کی کامیابی ہے۔ اس لیے ضروری ہے کہ ماہر ٹرینر شرکاء کی سیکھنے میں ہر طرح سے مدد کرے۔ ٹرینر کو چاہیے کہ شرکاء کو اپنی توجہ کا مرکز بناتے ہوئے اپنی ذاتی زندگی کے تجربات سے بھی سکھانے کی کوشش کرے۔ کیونکہ اگر شرکاء ٹریننگ کو نہ سمجھ سکیں تو اس کا کوئی فائدہ نہیں اور یہ ساری محنت بے سود ثابت ہوگی۔

ایک مؤثر ٹریننگ کے چند بنیادی نکات

- شرکاء کی سیکھنے کی ضروریات کو پورا کرے۔
- شرکاء ٹریننگ سیشن کے دوران سیکھی گئی معلومات پر اپنی زندگی میں عمل درآمد کر سکیں۔

Scanned with CamScanner

- شرکاء ٹریننگ روم کی سرگرمیوں میں حصہ لے سکیں۔
- شرکاء چیزوں کو جلدی سمجھ سکیں۔
- معلومات کی وضاحت بہت واضح اور جامع ہو۔
- اپنی زندگی سے مثالیں شامل کرسکیں۔
- اپنی جاب میں سیکھی ہوئی چیزوں کا اطلاق کرسکیں۔
- شرکاء کسی بھی وقت سوال پوچھ سکیں۔
- ٹریننگ روم میں کسی کو بھی اپنا آپ بُرا یا عجیب محسوس نہ ہو۔
- شرکاء کو سمجھ آجائے کہ وہ کیا سیکھ رہے ہیں۔
- معلومات شرکاء کے کام کو بہتر انداز سے مکمل کرنے میں مدد دے سکیں۔
- مؤثر اور دلچسپ سیشن ہو۔
- شرکاء جو سیکھے اس کو دوبارہ کرنے کی کوشش کرسکیں۔
- سب پُرجوش ہوں اس کے ساتھ ساتھ ہنسی مذاق بھی ہو۔
- شرکاء ایک دوسرے سے سیکھ سکیں۔
- ٹریننگ میٹریل شرکاء کے لیے بہت واضح اور کارآمد ہو۔
- شرکاء کو عزت واحترام محسوس کرایا جائے۔
- دوطرفہ بات چیت ممکن ہو۔
- وقت کا ضیاع نہ ہو۔
- عام فہم اور سادہ زبان استعمال کی جائے۔
- سیکھنے کے لیے بہت سارا مواد موجود ہو۔
- ایک بہترین کلاس روم میں ایک ٹرینر/انسٹرکٹر سیکھنے والوں کو خالی برتن سمجھتے ہوئے اُس میں مختلف کارآمد انداز سے علم انڈیلے تاکہ شرکاء کے لیے سیکھنے میں آسانی ہو۔

غیر مؤثر ٹریننگ کی علامات

ایک غیر مؤثر ٹریننگ شرکاء کی دلچسپی سے بہت دور ہوتی ہے۔شرکاء کو معلوم ہی نہیں ہوتا کہ اس پر عمل درآمد کیسے کیا جائے۔

- ماہر ٹرینر کی طرف سے یک طرفہ انداز میں پہنچائی جا رہی ہوتی ہے۔
- معلومات کی بھرمار کردی جاتی ہے۔
- کوئی وضاحت نہیں کی جاتی اور پریکٹس کرنے کے لیے کچھ موجود نہیں ہوتا۔
- میٹریل کو بہت برے طریقے سے ڈیزائن کیا جاتا ہے۔
- بہت زیادہ وقت ضائع کیا جاتا ہے۔
- جاب یا زندگی میں عمل کرنے کے متعلق کچھ نہیں ہوتا۔
- اگر مواد بہتر بھی ہوتا ہے تو ٹرینر کے پاس اُسے پہنچانے کا صحیح طریقہ معلوم نہیں ہوتا۔
- سارا وقت سامعین کی طرح ایک جگہ بٹھا دیا جاتا ہے۔
- جو کچھ سکھایا/پڑھایا جا رہا ہوتا ہے اُس کی شرکاء کو سمجھ ہی نہیں آرہی ہوتی۔
- زبان کا استعمال عام فہم اور سادہ نہیں ہوتا جس کی وجہ سے سمجھ بھی نہیں آتی۔
- بہت بیزار کن معلومات ہوتی ہیں اس میں ورائٹی (تنوع) نہیں ہوتی۔
- شرکاء کی ایک دوسرے کے ساتھ بات چیت نہیں ہوتی۔
- شرکاء ٹریننگ روم میں اپنے آپ کو اچھا محسوس نہیں کرتے۔
- ٹریننگ سیشن میں نہ تو کوئی سرگرمی کروائی جاتی ہے اور نہ ہی شرکاء کچھ سیکھتے ہیں۔
- شرکاء کو اُن کی مرضی سے سوالات پوچھنے کا موقع نہیں دیا جاتا۔
- ایک ماہر ٹرینر کے لیے ضروری ہے کہ وہ اپنے شرکاء کا خیال رکھے۔ٹریننگ سیشن

Scanned with CamScanner

اتنے بدمزہ نہ ہوں کہ لوگ بیزار ہو جائیں اور ٹریز کو بیزار کن یا نفرت بھری نگاہوں سے دیکھیں۔

○ ایک ماہر ٹریز کی حیثیت سے یہ آپ کی ذمہ داری بنتی ہے کہ ایسی بیزار کن ٹریننگ سے اجتناب برتا جائے اور شرکاء کی سیکھنے میں ہر ممکن مدد کی جائے۔ شرکاء کی کامیابی ہی ٹریز کی کامیابی ہے، یہ الفاظ سننے میں اچھے محسوس ہوتے ہیں اور سکھانا بہت آسان لگتا ہے۔ حالانکہ حقیقت میں یہ بہت بڑا چیلنج ہے۔ کسی بھی ماہر ٹریز کے لیے شرکاء کی سیکھنے کی صلاحیتوں کو سمجھ اور پرکھ کر مختلف چیزوں کا اطلاق کرنا مشکل نہیں ہے بس اس کو پہلے اچھے طریقے سے سمجھنے کی ضرورت ہے۔ کیونکہ ایک ٹریز کا مقصد کسی کو متاثر کرنا یا اپنے آپ کو اچھا پیش کرنا نہیں ہوتا بلکہ سیکھنے والوں کو کچھ دینا ہوتا ہے۔

ایک تحقیق کے مطابق شرکاء کو سکھانے کے چار بنیادی اصول ہیں جو کہ درج ذیل ہیں:

1- شرکاء کی آمادگی (دلچسپی) 2- تجربہ

3- خودمختاری 4- عمل

شرکاء کی آمادگی

کسی بھی ٹریننگ کو مؤثر بنانے کے لیے ضروری ہے کہ پہلے شرکاء کو تیار کیا جائے۔ جس کا طریقہ یہ ہے کہ انہیں اُن کی پسند یا فائدے کی چیزیں بتا کر ٹریننگ سیشن کے لیے ان کی دلچسپی بڑھائی جائے۔ ایک ٹریز کیلئے سب سے مشکل کام شرکاء کو ذہنی طور پر تیار کرنا ہے۔ کیونکہ تیاری کے بغیر شرکاء کو سمجھانا ایسا ہی ہے جیسے کسی بے جان چیز کو سمجھانا۔ ایک بات ٹریز کو ہمیشہ یاد رکھنی چاہیے کہ تمام شرکاء اپنی ترجیحات اپنے ساتھ لے کر آتے

Scanned with CamScanner

ہیں۔ وہ صرف اُسی صورت سیکھنے کے لیے ذہنی طور پر تیار ہوں گے جب وہ خود سیکھنے کا فیصلہ کریں گے۔

اس لیے ٹرینر کو چاہیے کہ وہ شرکاء کو اس بات کی یقین دہانی کروائے کہ جو کچھ پیش کر رہا ہے وہ انہی کی بہتری کے لیے ہے۔ کیونکہ کوئی بھی ٹرینر شرکاء کو نئی اقدار، رویے، علم اور صلاحیتیں وغیرہ نہیں سکھا سکتا جب تک وہ اُس کے لیے تیار نہ ہوں۔ شرکاء کو تیار کرنے کا بہت سادہ اُصول یہ ہے کہ ٹریننگ بناتے ہوئے اُن کی ضروریات کا خیال رکھا جائے۔ یعنی اُن کے مسئلے حل کریں، اپنی بات کہنے کا موقع فراہم کریں، اُن کی ذاتی اور پیشہ وارانہ گروتھ (ترقی) دونوں کو سامنے رکھ کر مواد تیار کریں۔ ٹرینر اپنی ٹریننگ آن لائن یا کلاس روم جیسے بھی بنائیں لیکن اُس میں غیر رسمی اور خوش گوار ماحول ضرور رکھیں تا کہ سیکھنے والے اس میں دلچسپی لے سکیں اور اپنے آپ کو تیار کر سکیں۔

تجربہ

تجربے کا اصول بتاتا ہے کہ ٹریننگ اُسی وقت مؤثر ہوگی جب کوئی ٹرینر اپنی ٹریننگ کو شرکاء کے تجربات کی بنیاد پر ڈیزائن کرتا ہے۔ ہر ٹرینر کو معلوم ہونا چاہیے کہ شرکاء اپنے تجربات اور سابق علم کے ساتھ آتے ہیں۔ اُن کی شخصیات اُن کے تجربات کی عکاسی کرتی ہیں۔ اور وہ تب ہی سیکھیں گے جب ان کو اُن کے لیول اور تجربے کے مطابق لاکر کھڑا کیا جائے گا۔ اگر ٹریننگ ان کے اوپر سے گزر گئی یا ان کے تجربات کی بنیاد پر نہ بنائی گئی ہو تو ان کو اپنے ساتھ ملانا ٹرینر کے لیے بہت مشکل ہو جائے گا۔ لہٰذا اس کے لیے ضروری ہے کہ

(ا) اپنے شرکاء کا بیک گراؤنڈ سامنے رکھیں۔

(ب) اپنی زبان، سٹائل، مثالیں اور حوالے وہی استعمال کریں جن سے وہ واقف ہوں اور

Scanned with CamScanner

ان کا سہارا لیتے ہوئے نئے تجربات کی طرف لے کر جائیں۔

(ج) کبھی اپنے شرکاء کے ساتھ سختی سے پیش نہ آئیں۔

(د) شرکاء کو اُن کی غلطیوں سے خبردار کریں اور بتائیں کہ وہ کس طرح صحیح نہیں جارہے۔

ایک ریسرچ کے مطابق تجربے کی بنیاد پر بتائی جانے والی معلومات سیکھنے والے کے ذہن میں زیادہ لمبے عرصے تک محفوظ رہتی ہیں۔ کیونکہ سیکھنے والے شرکاء اپنے پچھلے تجربات کے ساتھ ہی ان معلومات کو محفوظ کر لیتے ہیں۔ اسی لیے جب ٹرینر سیکھنے والے کے تجربات سے بولتا اور بات کرتا ہے تو وہ اپنے سکھانے کے عمل کو مؤثر بنا سکتا ہے اور اُنہیں یقین دلا سکتا ہے کہ وہ اُن کے پچھلے منفی اور بُرے تجربات پر قابو پانا سکھا رہا ہے اور وضاحت کے ساتھ ساتھ ان کی رہنمائی بھی کر رہا ہے۔

خودمختاری

سکھانے کے لیے خودمختاری کا اصول اس لیے اہم ہے کیونکہ آپ کی ٹریننگ میں آنے والے لوگ اپنی روزمرّہ زندگی میں اپنے تمام فیصلوں میں خودمختار ہوتے ہیں۔ لہٰذا ایک ماہر ٹرینر کو چاہیے کہ شرکاء کے ساتھ اُن کی مرضی کے مطابق برتاؤ کیا جائے۔ اُنہیں عزت دے، وہ غلطیاں بھی کریں تو اُن کی حوصلہ افزائی کرے۔ عزت خودمختاری کا ایک اہم حصہ ہے خاص طور پر سیکھنے سکھانے کے عمل میں یہ شرکاء کو بار بار غلطی کرنے کے بعد سیکھنے کی کوشش کو ممکن بناتی ہے۔ بچوں کی نسبت بڑے لوگ زیادہ کمزور اور غیر محفوظ ہوتے ہیں۔ ان میں ناکامی کا خوف زیادہ ہوتا ہے۔ ایک ٹرینر کے لیے انتہائی ضروری ہے کہ وہ اپنے شرکاء کو آگے بڑھنے اور ذمہ داریاں قبول کرنے کا یقین دلائے۔ اُن کا حوصلہ بلند کرے، اچھے الفاظ استعمال کرے جیسے ''پریشان نہ ہوں''، ''سب ٹھیک ہو جائے گا''، ''آپ کر سکتے ہیں''، ''یہ کرنا ممکن ہے'' وغیرہ۔ تاکہ وہ اپنی

Scanned with CamScanner

روزمرّہ کے کاموں میں ٹریننگ سے سیکھی ہوئی چیزوں کو استعمال کر سکیں۔اس لیے وہ ایسی سرگرمیوں میں حصہ لینا پسند کرتے ہیں جن میں وہ زیادہ خودمختار محسوس کرتے ہیں۔ خودمختاری کے اصول کے لیے ٹرینر کو چاہیے کہ وہ شرکاء کے لیے بہت زیادہ سرگرمیوں میں حصہ لینے کے مواقع فراہم کرے جیسا کہ

1- ایسی گیمز ہوں جن میں فیصلہ کرنے کے مواقع بہت زیادہ ہوں۔

2- ان کے انوکھے خیالات، مشورے، معلومات، حالات اور مسائل کے حل پر بات کرنے کے مواقع فراہم کرے۔

3- آپ کے شرکاء جتنا زیادہ سیکھنے کی سرگرمیوں میں حصہ لیں گے وہ اِس ٹریننگ کو اُتنا زیادہ فائدہ مند بنانے کا فیصلہ بھی کریں گے۔

عمل

کسی بھی ٹریننگ کی کامیابی کا اندازہ تب ہوتا ہے جب شرکاء واپس جا کر اپنے کاموں میں اس کا اطلاق کریں گے۔ کیونکہ ٹریننگ سیشن میں شرکاء بہت زیادہ متاثر، پُرجوش اور شاندار سمجھ بوجھ کے ساتھ بیٹھے ہوتے ہیں۔لیکن مسئلہ بعد میں آتا ہے جب واپس جا کر وہ اپنی دلچسپی کھو بیٹھتے ہیں اور کسی بھی بات پر عملدرآمد نہیں کرتے۔لہٰذا ٹرینر کے لیے ضروری ہے کہ

1- شرکاء کو سیکھی ہوئی باتوں پر عملدرآمد کے لیے ذہنی طور پر تیار کرے۔

2- انہیں فوراً سیکھی ہوئی معلومات پر عمل کرنے کے طریقے بتائیں۔

3- ٹریننگ کے دوران ہی پریکٹس کے مواقع فراہم کرے۔

4- ایکشن پلین (عملی منصوبہ بندی اور لائحۂ عمل) دے۔

5- مواد/معلومات فراہم کرے۔

Scanned with CamScanner

6- آڈیو اور ویڈیو میٹریل فراہم کرے۔

7- شرکاء کا آپس میں تعلق اس طرح استوار کروا دے کہ وہ بعد میں باقاعدگی سے ایک دوسرے کے ساتھ رابطے میں رہیں۔

کسی بھی ٹریننگ کو کامیاب بنانے کے لیے ایک ماہر ٹرینر کو یہ اصول اپنانا چاہئے کہ دوسروں کی اسی انداز میں تربیت کریں جیسا کہ آپ چاہتے ہیں کہ کوئی آپ کی کرے۔

ٹرینر کے لیے سکھانے کے چند بنیادی اُصول

ایک ٹریننگ کو مؤثر اور فائدہ رساں بنانے کے لیے انتہائی اہم عوامل درج ذیل ہیں:

1- کیوں (Why)

ٹرینر اپنے شرکاء کو بتائے کہ یہ سیشن اُن کے لیے کیوں اور کس طرح فائدہ مند ثابت ہوگا۔

2- کیا (What)

ٹرینر اپنے سیکھنے والوں کو واضح طور پر سمجھا دے کہ جو کچھ وہ سیکھ رہے ہیں وہ کیا ہے یعنی اس کا مقصد کیا ہے۔

3- ساخت (Structure)

تمام شرکاء کسی ساخت کے تحت انتہائی منظم طریقے سے سیکھنا پسند کرتے ہیں ایک تحقیق کے مطابق ہر قسم کے لوگوں میں سیکھنے کے اعتبار سے ایک بات مشترک ہے کہ وہ کسی ترتیب کو سامنے رکھتے ہوئے ارادی طور پر بار بار سیکھنے کی کوشش کرتے ہیں۔ اگر چہ شرکاء میں ترتیب کی قسم مختلف ہوسکتی ہے لیکن یہ بات واضح ہے کہ کوئی نہ کوئی ترتیب بحسب ہی چاہتے ہیں۔ کوئی بھی ٹرینر اپنے شرکاء کو ایک خاص ترتیب اور طریقہ کار کے تحت بنائی ہوئی

Scanned with CamScanner

سرگرمیوں کے ذریعے ہی بھرپور معلومات دے سکتا ہے اور اس ترتیب سے ان کی مختلف صلاحیتیں اور مہارتیں نکھار سکتا ہے۔

4-ردِعمل (Response)

زیادہ تر شرکاء بہت جلدی ردِعمل ظاہر کردیتے ہیں کہ حاصل کی گئیں معلومات سے انہوں نے کتنا سیکھا ہے اور کتنا یاد رکھا ہے۔اس ردِعمل کا مختلف طریقوں سے جائزہ لیا جاسکتا ہے جیسے سوال و جواب، خالی جگہ کی شکل میں، مسئلے کو حل کرکے، کوئی فیصلہ کرکے اور کسی موضوع پر دلائل پیش کرکے یعنی اس کی مختلف شکلیں ہوسکتی ہیں جس میں جواب حاصل کیا جاسکتا ہے۔

5-رائے (Feedback)

رائے لینا سیکھنے کے عمل میں ایک بہترین طریقہ کار ہے۔شرکاء کی رائے ٹرینر اور ماحول کے متعلق لی جاتی ہے۔جو مزید سیشنز کی کارکردگی کو بہتر کرنے میں مدد دیتی ہے۔اس لیے ٹریننگ سیشن سے متعلق شرکاء کی رائے لینا ایک بہترین طریقہ کار ہے۔ لیکن ایسی رائے جس میں شرکاء تنقید کا اظہار کریں، ٹرینر کے لیے اپنی کارکردگی کو مزید بہتر کرنے میں رکاوٹ بن سکتی ہے۔ٹریننگ سیشن کے بعد فوراً لی گئی رائے عام طور پر بہتر ثابت ہوتی ہے جبکہ کچھ عرصہ یا وقت کے بعد لی گئی رائے زیادہ مؤثر ثابت نہیں ہوتی۔اس کے علاوہ اگر رائے بہت زیادہ تفصیل میں ہے تو اُس سے بھی شرکاء اُلجھن کا شکار ہوجاتے ہیں۔

6-انعام/صلہ (Reward)

کسی بھی ٹرینر کے لیے اندرونی اور بیرونی نتائج جن کو سیکھنے والے اہمیت دیں،

Scanned with CamScanner

سیکھنے کے عمل کو بڑھائے اور مزید تیز کرے۔ شرکاء بار بار سیکھنے کے لیے آئیں۔ اپنے مسائل کے حل کے لیے رابطہ کریں وغیرہ۔ یہی ایک سیشن کے کامیاب ہونے کے نتائج ہیں اور یہی ٹرینر کا انعام ہے۔

لہٰذا ٹرینرز کو چاہیے کہ وہ اپنے کامیاب ٹریننگ سیشنز کے لیے درج بالا چند اُصول یادرکھے اور اپنی ٹریننگز میں ان کے اطلاق (عملی جامہ پہنانا) کو ممکن بنائے۔

Scanned with CamScanner

ایک ماہر کی صفات

آسمان پر نگاہ ضرور رکھو، مگر یہ مت بھولو کہ پاؤں زمین پر ہی رکھے جاتے ہیں!

شیخ سعدیؒ

ٹریننگ انڈسٹری سے وابستہ افراد کی صلاحیتوں کے بعد یہاں ہم ماہرین کی چند صفات بالخصوص کردار اور اخلاقی پہلو پر کچھ روشنی ڈالیں گے کیوں کہ جو ماہر خود با اخلاق و با کردار نہیں ہے، وہ معاشرے کو اخلاق و کردار کیسے سکھا سکتا ہے۔ کسی ماہر یا ٹرینر کا مثبت اور درست کردار اس کی شخصیت کا آئینہ ہوتا ہے اور اس کی کامیابی سے گہرا تعلق رکھتا ہے۔

1- بلند ویژن

ٹرینر کا ویژن بہت بلند ہونا چاہیے۔ اگر وہ مادی چیزوں میں پھنسا ہوا ہے یا دو اور دو چار کے گرد گھوم رہا ہے تو وہ زیادہ دُور تک نہیں جا سکتا۔ اوّل تو اس کی اثر پذیری نہیں ہو گی، اگر ہو بھی گئی تو اتنی کمزور اور محدود ہو گی کہ اس کے ساتھ ہی ختم ہو جائے گی۔

ہر ٹرینر کے لئے یہ سمجھنا بہت ضروری ہے کہ وہ تربیت کے حوالے سے جو بھی اصلاحی یا فلاحی کام کر رہا ہے اور لوگوں کی زندگیوں کو بہتر کرنے کے لیے فکرمند ہے، ان تمام کوششوں کا نتیجہ فوری برآمد نہیں ہو گا۔ اگر چہ کچھ نتائج فوری حاصل ہو جاتے ہیں، جیسے اس کی مشاورت و رہنمائی کا معاوضہ، لیکن اصلاحی پہلوؤں کا نتیجہ کچھ عرصہ گزرنے کے بعد ملتا ہے۔ کیونکہ بعض چیزیں ظاہر ہونے میں طویل عرصہ لیتی ہیں۔ ہو سکتا ہے،

Scanned with CamScanner

اس کی زندگی ختم ہو جائے یا اس سے بھی بڑھ کر اس کی اگلی نسلوں میں وہ ظاہر ہو۔ لہٰذا ایک ٹرینر میں کم از کم اتنا ویژن ضرور ہونا چاہیے کہ وہ جو کچھ بھی کر رہا ہے، اس کی نظر اپنے بعد کے نتائج پر بھی ہو۔

2- بہترین کردار

کسی بھی ٹرینر کے لیے ٹریننگ انڈسٹری میں کام کرنے اور آگے بڑھنے کے لیے بہت ضروری ہے کہ وہ اچھے اور بہترین کردار کا مالک ہو۔ اخلاقی کردار کے ساتھ ساتھ اپنے کام کے ساتھ مخلص ہو۔ وہ جس عظیم مقصد کے لیے کام کر رہا ہے، اس مقصد سے ہم آہنگی ہو۔ وہ جن مخاطبین (آڈینس) سے وابستہ ہے اور جن سے بات کر رہا ہے، اس میں دیانتداری سے کام لے۔ مخاطبین کے ساتھ شریفانہ انداز اپنائے اور اعلیٰ عادات واطوار کا مالک ہو۔

اپنے مداحوں اور چاہنے والوں کے ساتھ ایک قابلِ قدر فاصلہ رکھے۔ میں ہمیشہ کہتا ہوں کہ ٹریننگ انڈسٹری سے وابستہ لوگوں کو سوشل ہونا چاہیے، یعنی وہ دوسروں کی نسبت زیادہ گھلنے ملنے والے ہوں۔ لیکن اگر وہ اس میل جول میں اتنا آگے چلا جائے کہ اُستاد اور شاگرد میں درکار فاصلہ نہ رہے تو اس ٹرینر کے لیے زیادہ مسائل پیدا ہو جائیں گے۔ اس انڈسٹری سے وابستہ افراد کے لیے یہ نکتہ سمجھنا بہت ضروری ہے کہ اُستاد، مرشد یا سکھانے والے کی بات کی اہمیت اسی وقت تک رہتی ہے جب تک سُننے اور سیکھنے والے میں احترام کا جذبہ باقی رہتا ہے۔ اگر کچھ بے تکلفی ہو تو وہ بھی تکلف کے ساتھ۔ اس کے کردار میں توازن، شائستگی اور شرافت کا ہونا بہت ضروری ہے۔ کردار کی اصلاح اور بہتری اُستاد بن کر ہو سکتی ہے، دوست بن کر نہیں۔

3- زیادہ سے زیادہ قول وفعل میں ہم آہنگی

ایک بہترین ٹرینر کے قول اور فعل میں تضاد نہیں ہوتا یعنی وہ جو کہتا ہے وہ کرتا بھی

Scanned with CamScanner

ہے۔ میں یہ نہیں کہتا کہ وہ سو فیصد ایسا ہی ہو لیکن ہر ممکن حد تک عمل کرنے کی کوشش کرتا ہو۔ بے شک انسان غلطی کا پتلا ہے، کہیں نہ کہیں کمی کوتاہی بھی ہوسکتی ہے۔ اس سے قطع نظر، اس کی ہر لمحہ یہ کوشش ہونی چاہیے کہ وہ اپنے اندر موجود انسان کو بہتر سے بہترین کی طرف لائے۔ وہ جو کچھ اپنی زبان سے کہہ رہا ہے، اسے ثابت بھی کرے کہیں بھی قول و فعل میں تضاد نہ آنے دے۔

یہ بہت اہم بات ہے کہ ایک ٹرینر بحیثیت اُستاد اپنے طلبہ سے جو کہے، وہ خود اس پر پورا بھی اُترے۔ مثال کے طور پر، اگر آپ کسی کو اپنا بیٹا کہتے ہیں تو اس دعوے پر پورا بھی اُترتے ہوں۔ آپ کسی کو بھائی کہتے ہیں تو اسے بھائی کے درجے پر رکھتے بھی ہوں۔ اگر کسی کو ٹیم ممبر کہیں، تو اِسے کبھی اپنی ٹیم سے الگ نہ رکھیں۔ اچھا لیڈر وہ ہوتا ہے جو دوسروں کے مزاج میں اختلاف کے باوجود، اپروچ کے اختلاف کے باجود، نااہلی یا خفگی کے باجود اُسے اپنے ساتھ لے کر چل سکے۔ یہی مردم شناسی ہے۔

ٹرینر وہ شخصیت ہے جو سکھاتی ہے۔ اس لیے اگر ایک شخص جو سکھانے جارہا ہے، اگر وہ خود اس عمل سے نہیں گزرا تو ٹرینر نہیں ہوسکتا۔ اس لیے ٹرینر کے لیے کسی خاص شعبے میں کامیابی اور سکھانے کی مہارت کا ہونا بہت ضروری ہے۔ یہ دونوں خوبیاں مل کر ہی ٹرینر کو اچھا اور بہترین بناتی ہیں۔ اس کے برخلاف، کچھ ٹیچرز سکھانے کی بہترین مہارت رکھتے ہیں، لیکن ان کے پاس کوئی ذاتی کامیابی نہیں ہوتی۔ اس لیے وہ اپنے طلبہ میں معلومات تو منتقل کرتے ہیں لیکن اُنھیں متاثر نہیں کر پاتے۔ لہٰذا ایک ٹرینر کے لیے ذاتی کامیابی اور اس کامیابی کی روشنی میں دوسروں کی رہنمائی کرنے کی اہلیت دونوں بہت ضروری ہیں۔

4- ذاتی اور نجی زندگی کا بہتر ہونا

ذاتی اور نجی زندگی درست ہو۔ آدمی کی ذاتی زندگی کا نہایت گہرا اثر اُس کی پیشہ

Scanned with CamScanner

درانہ، دفتری یا کاروباری زندگی پر پڑتا ہے۔ ہر انسان ایک پروفیشنل ہونے کے ساتھ ساتھ ایک بیٹا/ بیٹی، باپ یا ماں، بھائی یا بہن اور دوست ہے۔ اگر ایک ماہر بہت ماہرانہ رہنمائی کرنے کے قابل ہو اور خوب دل پذیر انداز میں پیش کش کی مہارت رکھتا ہو، لیکن خود اس کی گھریلو زندگی متاثر ہو، اہل خانہ کے ساتھ اس کے تصادم ہو، اختلاف برداشت کرنے کو قطعاً تیار نہ ہو، احباب اس کی بدزبانی و بداخلاقی سے دور رہتے ہوں تو ایسا ماہر کسی طور بھی ماہرین کی صف میں شامل نہیں ہوسکتا۔

ماہر کی حیثیت سے اپنی زندگی کے تمام شعبوں پر غور کیجیے اور پھر ان شعبوں کے مطابق اپنے کردار کا تعین کیجیے۔ مثلاً آپ کی زندگی کا ایک شعبہ خاندان ہے۔ اس شعبے میں آپ کا ایک کردار بیٹے یا بیٹی کا ہوسکتا ہے، ایک کردار شوہر یا بیوی کا ہے، ایک کردار ماں یا باپ کا ہوسکتا ہے۔ دفتر میں آپ کسی کے افسر بھی ہیں اور کسی کے ماتحت بھی ہو سکتے ہیں۔ دفتر ایک شعبہ ہے تو افسر اور ماتحت آپ کے دو کردار۔ کامیاب اور مؤثر ماہر وہ ہے جو اپنی زندگی کے تمام کرداروں سے آگاہ ہو اور ان پر شعوری توجہ بھی رکھتا ہو۔

یقیناً زندگی کے ہر پرچے میں زیادہ سے زیادہ نمبر لینا بہت مشکل ہے، لیکن اِن میں پاس ضرور ہونا چاہیے۔ ایک ٹرینر کی پیشہ ورانہ اور معاشرتی ذمہ داریاں اِس بات کا تقاضا کرتی ہیں کہ اس کا کردار اوسط سے کہیں بلند تر ہو۔ تبھی وہ اپنے کام میں باکردار اور کامیاب ہوسکتا ہے۔

5- وعدہ کی پاس داری

ٹریننگ انڈسٹری میں زبان کی بہت اہمیت ہے۔ کئی معاملات تحریری نہیں ہوتے، موقع ومحل کی مناسبت سے انھیں کوئی عہد کرنا پڑتا ہے۔ ٹرینر کے لیے بہت ضروری ہے کہ وہ جو وعدہ کرے، پورا کرے، یعنی وعدہ پورا کرنے کی اہلیت ہو۔ اچھا ٹرینر وہی بن

Scanned with CamScanner

سکتا ہے اور تادیر اپنے پیشے کو آگے بڑھا سکتا ہے جو اپنے وعدوں پر ایمانداری و خوش دلی سے عمل کرنے والا ہو۔ دنیا کی تمام بڑی کمپنیاں اسی وجہ سے زیادہ ترقی کرتی ہیں کہ وہ اپنے لکھے اور کہے کو پورا کرتی ہیں۔ جیسے آپ کسی ایسی دکان سے کوئی شے خریدنا نہیں پسند کریں گے جو آپ سے کہے کچھ، اور دے کچھ۔ اسی طرح آپ خود کو دکان دار کی جگہ رکھ کر سوچیے کہ اگر آپ اپنے مخاطبین یا کلائنٹس کو وعدے کے مطابق اپنی خدمات فراہم نہیں کریں گے تو کیا وہ آپ کے پاس دوبارہ آنا پسند کریں گے؟ یقیناً نہیں۔

6- بے تعصبی (اعلا ظرفی)

ٹریپز کی ایک اور خوبی اس کا غیر متعصب ہونا ہے۔ کیوں کہ یہاں آپ کی ذاتی رائے، مذہبی یا سیاسی وابستگی وغیرہ کا کوئی دخل نہیں ہے۔ آپ کا کسی ایک جانب جھکاؤ آپ کے لیے اس انڈسٹری میں نقصان کا باعث بن سکتا ہے۔ مثال کے طور پر، اگر آپ کسی کو معاملاتِ زندگی میں لچکدار رہنا، گنجائش رکھنا یا حالات کے مطابق بدلنا سکھا رہے ہیں اور خود کسی معاملے میں لچک نہیں رکھتے تو یہ آپ کی ناکامی ہے۔ کسی قسم کی وابستگی کے تناظر میں اپنی پیشہ ورانہ گفتگو کرنے والا کبھی لچک رکھ سکتا ہے اور نہ درست رہنمائی کر سکتا ہے۔ دوسروں کو تبدیل کرنے جا رہے ہیں، مگر خود تبدیلی کو تسلیم نہیں کرتے تو تبدیلی ممکن نہیں ہے۔

اس لیے اس سے قطع نظر کہ آپ کا ذاتی عقیدہ کیا ہے، وہ آپ کا اور اللہ کا معاملہ ہے کہ آپ کون سی زبان بولتے ہیں، کس نسل سے تعلق رکھتے ہیں، ماہر ٹریپز کی حیثیت سے بلاتفریق رنگ و نسل و مذہب کے آپ پیشہ ورانہ طور پر جو درست سمجھتے ہیں، رہنمائی اور مشاورت کیجیے۔ انسان سے نفرت قطعاً نہیں کرنی چاہیے۔ جیسے ڈاکٹر کسی بیمار کو برا نہیں سمجھتا، مگر بیماری کو براضرور قرار دیتا ہے اسی طرح ٹریپز کے لیے ضروری ہے کہ برائی

Scanned with CamScanner

کو برا کہیں، گناہ سے نفرت کریں لیکن برائی یا گناہ کرنے والے انسان سے کبھی نفرت نہ کرے اور نہ ہی کسی ناگواری کا اظہار کریں، بلکہ محبت سے پیش آئے کیونکہ کسی بھی انسان میں تبدیلی محبت سے ممکن ہے۔

7- کامیابی کا ثبوت

ٹرینر یا کوچ کے پاس کسی کامیابی کی مثال بھی ہونی چاہیے جس کی خوبیوں کو تلاش کرکے لوگ ان کو اپنا سکیں۔ یہ ٹرینر کے کردار کے اوصاف میں سے لازمی وصف ہے۔

واصف صاحبؒ کے بقول:

''اگر آپ کو اپنے سے بہتر آدمی نہیں ملا تو آپ کم عقل انسان ہیں۔''

ٹیچر اور ٹرینر کو بھی دوسرے لوگوں کے لیے ایک مثال بننا چاہئے۔ آپ کو پوری زندگی میں کوئی متاثر کرنے والا فرد نہیں مل سکا تو یہ آپ کی ذہانت نہیں ہے۔ اگر آپ کسی انسان سے متاثر ہوتے ہیں تو یہ آپ کی خوبی ہے۔ یہ معاملہ موازنے اور مقابلے کا نہیں ہے۔ کسی سے متاثر ہونے کا مطلب ہے کہ اللہ نے آپ کو وہ آنکھ دی ہے کہ کسی کی قابلیت کو آپ جانچ لیتے ہیں، کسی کی تخلیقیت کو سمجھ لیتے ہیں اور کسی کی محنت کو جان جاتے ہیں۔ یہی جوہر شناسی ہے۔ اگر آپ کسی کے اندر موجود جوہر کو دیکھ لیتے ہیں تو یہ آپ کی بہت بڑی خوبی ہے۔ خاص کر جو لوگ لیڈرشپ کے عہدے پر فائز ہیں، ان کے لیے یہ بہت ضروری ہے کہ وہ اپنے ساتھ کام کرنے والوں کے اندر موجود خوبیوں کو تلاش کرکے ان سے کام لے سکیں تاکہ ایک پوری ٹیم تیار کی جا سکے۔ اگر اپنے ٹیم ممبرز کی خوبیوں کا علم نہیں تو لیڈر کبھی اپنے ادارے کا درست اور کارآمد تنظیمی ڈھانچا تشکیل نہیں دے سکتا۔ ایک دفعہ مجھ سے ایک صاحب ملاقات کے لیے آئے اور کہنے لگے کہ وہ بہت بڑے ٹرینر ہیں اور امریکا کے ایک بہت ہی معروف ٹرینر سے تربیت لی ہے اور ایک معروف امریکی سیلف ہیلپ گرو

Scanned with CamScanner

کے ساتھ اس کی کتاب میں معاون مصنف بھی ہیں۔ میں نے اُن سے پوچھا کہ کیا آپ نے کوئی ٹریننگ کرائی ہے اور کیا اس کی کوئی ویڈیو یوٹیوب پر موجود ہے؟ تو جواب ''نہیں'' میں ملا۔ لہٰذا کسی ٹرینر کے لیے خود اپنی قابلیت کے بارے میں دوسروں کو بتانے سے بہتر ہے کہ اپنے آپ کو زمانے کے معیار سے دیکھے۔ اپنی محنت اور پوری کوشش کے بعد نتائج اور کامیابیوں کی تعریف دوسروں کو کرنے دینا چاہیے۔ کچھ کام تاریخ کے ذمے چھوڑ دیجیے۔ خود کو نیک کہلانے سے کہیں بہتر ہے کہ دنیا آپ کو نیک و پارسا جانے۔ آپ کے دعوے جھوٹے ہو سکتے ہیں، مگر مخلوقِ خدا کی گواہی نہیں، یہ گواہی ایک سند کی حیثیت رکھتی ہے۔ ''زبانِ خلق کو نقارۂ خدا سمجھو'' کے مصداق زمانے کا فیصلہ بہت کھرا اور سچ پر مبنی ہوتا ہے۔

اس انڈسٹری میں یہ اہم نہیں کہ آپ کتنے خوبصورت، حسین اور تعلیم یافتہ ہیں یا کتنی بڑی گاڑی میں سفر کرتے ہیں۔ اصل یہ ہے کہ کیا آپ اپنے کام سے دوسروں میں تبدیلی لا سکتے ہیں اور اُن کے مسائل حل کر سکتے ہیں؟ کیونکہ دنیا ہمیشہ نتیجہ مانگتی ہے!!

Scanned with CamScanner

ایک ماہر کا ابلاغ

اچھے الفاظ پر کچھ خرچ نہیں ہوتا،

لیکن اچھے الفاظ سے بہت کچھ حاصل ہوتا ہے۔

واصف علی واصفؒ

پاکستانی معاشرے میں ابلاغ یا کمیونیکیشن کے بارے میں بہت سی غلط فہمیاں پائی جاتی ہیں۔ اس کی ایک بہت بڑی وجہ یہ ہے کہ پاکستان میں ٹرینر کی اصطلاح کو درست انداز سے سمجھا ہی نہیں گیا۔ ہمیں خاص طور پر اُن لوگوں کا احسان مند ہونا چاہیے جنھوں نے ٹریننگ انڈسٹری کو پاکستان میں متعارف کرایا۔ عموماً لوگ موٹیویشن اور انسپائریشن کو ٹریننگ سمجھتے ہوئے اپنے ٹرینر ہونے کا دعویٰ کرتے ہیں۔ چونکہ لوگ اس شعبے سے اچھی طرح واقف نہیں ہیں، اس لیے انھیں یہ کام سمجھ نہیں آتا اور اکثر اِسے سمجھنے کی کوشش کرنے کی بجائے اعتراضات کا طوفان کھڑا کر دیتے ہیں۔

اگر ماہر ٹرینرز اس انڈسٹری سے وابستہ غلط فہمیوں کا ازالہ کریں تو اس فیلڈ میں آنے والوں اور اس سے استفادہ کرنے والوں کی تعداد کہیں بڑھ سکتی ہے۔ اس کے لیے ضروری ہے کہ ماہرین اپنے بات چیت اور ابلاغ پر خاص توجہ دیں۔ اُنھیں مؤثر طور پر بولنا اور بات کرنا آنا چاہیے۔ مؤثر ابلاغ کا مطلب صرف یہ نہیں کہ کیسے بولا جائے بلکہ یہ شعور ہونا بھی لازمی ہے کہ کب خاموش رہنا ہے، کب بولنا ہے، کیسے بولنا ہے اور کیا بولنا ہے وغیرہ۔

جو لوگ نئے نئے ٹرینر یا موٹیویشنل اسپیکر بنتے ہیں حتیٰ کہ انفرادی کوچنگ بھی

Scanned with CamScanner

کرتے ہیں تو انھیں بولنے کا شوق اس قدر ہوتا ہے کہ وہ اس بات کی پروا کیے بغیر کہ مخاطبین یا مخاطب اُن کی گفتگو میں دلچسپی لے بھی رہا ہے یا نہیں مسلسل بولتے رہتے ہیں۔ لہٰذا اس سے احتیاط برتیں، بولنے سے پہلے ہمیشہ اپنے مخاطبین کو سننے کے لیے تیار کریں تاکہ وہ آپ کی گفتگو میں دلچسپی لے سکیں۔

ناقدین کے اعتراضات

اس انڈسٹری میں دیگر ٹرینرز کی طرح میں نے بھی کئی اعتراضات کا سامنا کیا ہے۔ میرے خیال میں اس کی ایک بڑی وجہ ٹریننگ انڈسٹری کا نیا اور غیر معروف ہونا ہے۔ کسی بھی معاشرے میں کوئی بھی نئی چیز فوری طور پر قبول نہیں کی جاتی۔ اس پر بہت سے شبہات اور اعتراضات کا لگنا فطری عمل ہے۔ کچھ ایسا ہی معاملہ ٹریننگ انڈسٹری کے ساتھ بھی ہوا ہے۔ یہاں چند ایسے اعتراضات کا ذکر کیا گیا ہے جو اس حوالے سے کیے جاتے ہیں۔

پہلا اعترض یہ کیا جاتا ہے کہ صرف اچھی انگریزی بولنے والا ہی اچھا ٹرینر ہوسکتا ہے۔

لیکن یہ اعتراض کوئی حقیقت نہیں رکھتا۔ اگر ایسا ہوتا تو بہت اچھی انگریزی بولنے والے بہت اچھے ٹرینر ہوتے حالانکہ ایسے پروفیشنلز بہت زیادہ ہیں جو خوب اچھے اور رواں لہجے میں انگریزی بول لیتے ہیں لیکن وہ کسی موضوع کے ماہر نہیں ہیں۔ دوسری بات یہ ہے کہ اگر واقعی اچھی انگریزی ہی اچھا ماہر یا ٹرینر بننے کے لیے شرط ہے تو انگریزی بولنے والے زیادہ وائرل کیوں نہیں ہوئے۔ اکثر بہترین انگریزی بولنے کے ماہر جو مختلف اداروں میں کام کر رہے ہیں وہ ٹرینرز کیوں نہیں بن پاتے۔ کیونکہ ہمارے معاشرے میں انگریزی زبان عام فہم نہیں ہے۔ ٹریننگ میں کوئی دوسری زبان روانی سے بولنے کی بجائے دوسروں کو سمجھانا اور اُن کے مسائل و معاملات میں تبدیلی لانا زیادہ مقصود ہے۔

Scanned with CamScanner

دوسرا اعتراض یہ ہے کہ ٹرینرز مبالغہ آرائی کرتے اور جھوٹ بولتے ہیں۔

اس کی سب سے بڑی وجہ ملٹی لیول مارکیٹنگ سے وابستہ ٹرینرز کا مزاج ہے۔ کیوں کہ یہ لوگ جس انداز سے کام کرتے ہیں، اس میں اپنے مخاطبین کو سبز باغ دکھانا اُن کے لیے ضروری ہوتا ہے ورنہ عام لوگ ان کی طرف متوجہ نہیں ہوں گے۔ چنانچہ یہ ٹرینرز جو خواب دکھاتے ہیں، اُن کا پورا ہونا بہت مشکل ہوتا ہے۔ اس لیے اِن نام نہاد ٹرینرز پر تو الزام لگایا جاسکتا ہے۔ لیکن یہاں چند افراد کے لیے پوری انڈسٹری کو موردِ الزام ٹھہرادیا جاتا ہے۔ ان میں سے جو ٹرینرز بڑے تجارتی اور کاروباری اداروں کے ارکان کو ٹریننگ کراتے ہیں وہ کمپنی کے ہیومن ریسورس سسٹم کے منظور ہوتے ہیں، وہ کمپنی کے کنسلٹنٹ ہوتے ہیں جس کے تحت ان سے توقع رکھی جاتی ہے کہ کسی ادارے کے نظام کو سامنے رکھتے ہوئے ان کے مسائل اور ضروریات کے مطابق انھیں یہ بتاسکیں کہ کیا پڑھانا چاہیے، کیا سکھانا چاہیے اور کس عمل سے گزارنا چاہیے۔

تیسرا اعتراض یہ کیا جاتا ہے کہ یہ سب غیر حقیقی باتیں ہیں، ان کا عملی زندگی سے کوئی تعلق نہیں ہے۔

یہ باتیں بھی ایسے ٹرینرز کی وجہ سے پیدا ہوتی ہیں جن کی زندگی میں اپنی کوئی کامیابی نہیں ہے۔ وہ جو تربیت دے رہے ہیں یا کوچنگ کررہے ہیں، وہ خود اس پر عمل نہیں کررہے۔

جب آپ ماہر ٹرینر، خاص کر پبلک اسپیکر یا موٹیویشنل اسپیکر یا سیلف ہیلپ کا ٹرینر بننے کا فیصلہ کرتے ہیں تو اِس میں کامیابی کے لیے یہ تعین کرنا بہت ضروری ہے کہ آپ کی Target Audience (مخاطبین کا ہدف) کون ہے یعنی آپ کس سے مخاطب ہونا چاہتے ہیں، کس طبقے کو پڑھانا، سکھانا چاہتے ہیں۔ مثال کے طور پر جب میں نے اِس شعبے میں قدم رکھا تو میرے مخاطب پاکستانی عوام تھی۔ میں نے خود کو کبھی کسی ایک طبقہ کے لیے

Scanned with CamScanner

مختص نہیں کیا اور میری ٹریننگ کارپوریٹ ورلڈ، تعلیمی اداروں، کاروباری اداروں یا امیر طبقہ (Elite class) تک محدود نہیں ہیں۔ یہ ہر خاص و عام، امیر و غریب کے لیے عام ہیں۔ شاید یہی وجہ ہے کہ اللہ تعالیٰ نے اپنے فضل و کرم سے مجھے اس میں کامیابی سے نوازا ہے۔ آپ ویڈیوز دیکھ کر اندازہ کر سکتے ہیں کہ میں قومی زبان اُردو کا سادگی سے استعمال کرتا ہوں۔ گفتگو میں جہاں ضروری ہو، انگریزی اصطلاحات یا پنجابی بھی شامل کرتا ہوں۔ میرا اصل مقصد یہ ہے کہ مجھے سننے والے کو میری بات بآسانی سمجھ آسکے۔ لہٰذا آپ اپنے شوق کے مطابق طے کر لیں کہ آپ کے مخاطبین کون ہیں۔

مزاح کا عنصر

اپنی گفتگو میں ماہر ٹرینرز کے لیے مزاح کا عنصر شامل کرنا بہت ضروری ہے۔ آپ جس کسی بھی انداز یعنی گروپ ٹریننگ، سیمینار، میٹنگ یا کوچنگ وغیرہ میں اپنا کام کر رہے ہیں، ہر صورت آپ کی گفتگو میں اگر مزاح شامل نہیں تو آپ کا مخاطب کچھ دیر میں آپ کی گفتگو سے بیزار ہو سکتا ہے۔ میں کوشش کرتا ہوں کہ اپنی گفتگو کے دوران کچھ مزاح بھی شامل کروں۔ لیکن اس بات کا ضرور خیال رکھتا ہوں کہ مزاح غیر جارحانہ اور غیر تنقیدی ہو۔ اس سے کسی کی تضحیک نہ ہو۔ یاد رکھیے! ماہرینِ سائنس کے مطابق پچیس سے تیس منٹ کے بعد آدمی کی توجہ کی سطح کم ہو جاتی ہے۔ فوکس کو واپس لانے کے لیے ضروری ہے کہ ٹرینر اپنی بات کو زیادہ دلچسپ بنائے یا کوئی مختلف بات کرے۔ ایسی معلومات کا استعمال کرے جس سے کھوئی ہوئی توجہ دوبارہ واپس آجائے۔

گفتگو کے دوران مزاح گفتگو کو خشکی سے بچاتا ہے۔ یوں سیکھنے والوں کے لئے پیش کی گئی معلومات سمجھنا اور اسے اپنے اندر اُتارنا بھی آسان ہوتا ہے۔ مزاح کے بغیر گفتگو خشک ہو جاتی ہے۔

Scanned with CamScanner

کہانی سنانا

مؤثر گفتگو کے لیے ایک اہم صفت کہانی سنانا بھی ہے۔ کہانی سے ثقیل نکتہ یعنی مشکل بات بھی بہ آسانی سمجھ آجاتی ہے۔ چونکہ کہانی میں ہر آدمی دلچسپی لیتا ہے، اس لیے لوگ توجہ بھی دیتے ہیں۔ نیز کہانی کے پیچ وخم اور نشیب وفراز بہت سی باتوں کو لاشعوری طور پر مخاطب (سننے والا) کے ذہن کی گہرائی میں پہنچادیتے۔ دنیا بھر میں کہانی کو یقین اور کردار کی تبدیلی کے لیے ایک موثر اوزار کے طور پر استعمال کیا جاتا ہے۔ کہاوت اور محاورے اسی ذیل میں آتے ہیں۔

تاہم کہانی سنانا ایک مشکل فن ہے۔ کسی بھی ٹریز کوخواہ سیمینار کراتا ہو، ٹریننگ میں مصروف ہو یا کوچنگ کررہا ہو، اگراُسے کہانی سنانا نہیں آتا تو وہ اس سے کوئی فائدہ نہیں اُٹھاپائے گا۔ وہ کہانی کے ذریعے اپنے مخاطبین کو اپنی گفتگو کے سحر میں لینے کے قابل نہیں ہوگا۔

میری چند خاص تدابیر

حقیقت یہ ہے کہ کمیونیکیشن یا موٴثر بات چیت کا ہنر کسی کورس یا تربیت سے نہیں بلکہ زیادہ پریکٹس سے آتا ہے۔ البتہ آپ کورس کرکے معلومات ضرور لے سکتے ہیں۔ اچھا بولنے والوں کی اکثریت کسی کورس سے نہیں بلکہ مسلسل بولنے یا پریکٹس سے سیکھتے ہیں۔ بہت سوں میں یہ خوبی خداداد بھی ہوتی ہے۔ تاہم اس کے باوجود ہر کسی کو اپنی صفت نکھارنے کیلئے مختلف مثالوں، ماحول اور تجربے کی ضرورت بہ ہرحال رہتی ہے۔ میں جب اِس مرحلے سے گزرا تو میں نے اپنے بولنے، سمجھانے اور بات چیت کے انداز کو بہتر کرنے کے لیے مختلف تدابیر اختیار کیں، جو ذیل میں دی گئی ہیں:

اوّل: میں نے ریڈیو اسٹیشن کی راہ لی۔ ریڈیو پروگرام کرنا شروع کیے۔ ریڈیو پر چونکہ

Scanned with CamScanner

صرف آواز ہی سے اپنا پیغام اور اس کا احساس سمجھانا اور پھیلانا ہوتا ہے، اس سے بولنے کی صلاحیت بہتر ہوتی ہے۔ کافی عرصہ پہلے کی بات ہے کہ ایک زمانہ میں ٹی وی پر آنے والے اداکار پہلے ریڈیو سے تربیت لیتے تھے۔ کیونکہ جو لوگ ٹی وی پر براہِ راست آتے ہیں، ان کے مقابلے میں ریڈیو سے ٹی وی پر آنے والوں کی آواز اور ادائیگی بہت اچھی ہوتی ہے۔ اسی طرح میں بھی اپنی آواز کی بہتری کے لیے ریڈیو پر مختلف پروگرام کرتا رہا۔

دوم: ریڈیو پر میں نے مختلف شعبہ ہائے زندگی کے نمایاں افراد کے انٹرویو بھی کیے۔ اس سے مجھے دوسرا فائدہ یہ ہوا کہ میں کامیاب افراد کے قریب ہوا اور اُن کے مزاج اور برتاؤ کو سمجھنے کا موقع ملا۔ میں نے یہ جانا اور سیکھا کہ کامیابی کے لیے کیا لائحہ عمل اختیار کیے جاتے ہیں اور میں اپنے مقام پر رہتے ہوئے کیا کر سکتا ہوں۔ مجھے کتابی علم سے کہیں زیادہ فائدہ ان حقیقی مثالوں نے پہنچایا۔

سوم: میں نے اسٹیفن آر کوی کا ''جیت، جیت'' کا فلسفہ اپنایا۔ یعنی اپنا اور سامنے والے کا فائدہ ہمیشہ ملحوظِ خاطر رکھا۔ کیونکہ جس کامیابی میں کوئی ایک نقصان میں رہے تو وہ کامیابی کبھی پائیدار نہیں ہوتی۔ میں نے اس سے ایک قدم اور آگے بڑھ کر کام کیا۔ میں نے ''جیت، جیت، جیت'' کا مزاج اپنایا۔ اس میں پہلی ''جیت'' میری، دوسری ''جیت'' سامنے والے کی اور تیسری ''جیت'' معاشرے اور ملک کی رکھی۔ یوں میری سوچ اور برتاؤ میں واضح تبدیلی آئی۔ خاص کر جب میں انٹرویو لیا کرتا تھا، اپنے اور سامنے والے کے مفاد کے علاوہ یہ پہلو بھی مدِ نظر رکھتا تھا کہ اس سے ملک و قوم کو کیا فائدہ ہوگا۔ یہ مزاج میں اپنے ہر پروجیکٹ میں آج بھی سامنے رکھتا ہوں۔

چہارم: ریڈیو کے بعد میں نے ٹی وی پر پروگرام کرنے کا فیصلہ کیا اور اس کے لیے محنت و کوشش شروع کر دی۔ اس کے ساتھ ہی اُنھی دنوں انٹرنیٹ آ چکا تھا اور فیس بک

Scanned with CamScanner

وغیرہ جیسی سوشل میڈیا سائٹس کا استعمال عام ہو رہا تھا۔ چنانچہ میں نے سوشل میڈیا کو بھی استعمال کیا۔ فیس بک سے آغاز کیا اور پھر اس پر بہت تیزی سے میرا پیغام پھیلتا چلا گیا۔ اِس کے ساتھ میں ہر دن اپنے پیغام کی بہتری کے لئے سیکھتا رہا۔

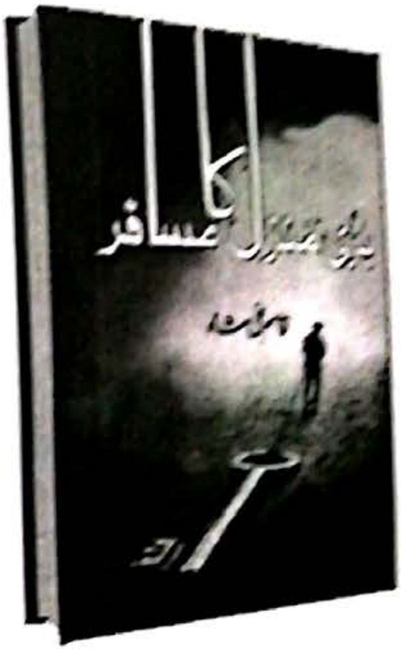
کامیابی کے دوام کے لیے دُگنی محنت

کامیابی کے استحکام کے لیے ضروری ہے کہ اپنی ایک کامیابی کو کبھی کافی نہ سمجھیں کیونکہ یہ بہت جلد ماند پڑ جائے گی۔ کاروبار اور کسی بھی فرد کی ناکامی کی خاص وجہ اکثر پہلی کامیابی کو کافی سمجھ لینا ہوتا ہے۔ اگر کوئی بڑے سے بڑا ادارہ بھی اپنے موجودہ مقام کو کافی سمجھ کر اپنی مزید کوشش اور محنت ترک کر دے گا تو واپسی کا سفر شروع ہو جائے گا۔ یہ ممکن نہیں کہ آپ ایک مقام پر پہنچنے کے بعد وہاں ہمیشہ کے لیے موجود رہیں۔ اس دنیا میں کسی شے کا ایک جگہ قیام یا ٹھہراؤ ممکن نہیں ہے۔ اِس دنیا میں یا تو ترقی کا سفر ہوتا ہے یا تنزلی کا۔ لہٰذا آپ اپنا فیصلہ خود کیجیے کہ آگے کا سفر کرنا ہے یا پیچھے کا۔

میں اب جس مقام تک پہنچا ہوں، اس کے لیے اب تک جتنی جدو جہد کی ہے، آج میں اس سے کہیں زیادہ محنت و مشقت کرتا ہوں۔ کیونکہ میرا اِس قانونِ قدرت پر یقین ہے کہ اگر میں مزید محنت نہیں کروں گا تو واپس چلا جاؤں گا۔ اس دنیا میں کسی بھی مقام یا کامیابی کے دوام کے لیے سخت محنت کی ضرورت ہمیشہ رہتی ہے۔ یہی وجہ ہے کہ میں مسلسل محنت کرنے کا قائل ہوں۔ آپ ایکسپرٹ انڈسٹری میں قدم رکھ چکے ہیں۔ اب اس میں آگے بڑھنے اور مزید آگے بڑھنے کے لیے مستقل جدو جہد اور مسلسل محنت بہت ضروری ہے۔ اس کے بغیر آپ کی کامیابی بحیثیت ماہر ٹرینز ممکن نہیں۔ لہٰذا آج ہی سے مسلسل محنت کرنے کا پختہ عہد کیجیے۔

Scanned with CamScanner

www.facebook.com/qasfound
www.qasimalishahfoundation.org
info@qasimalishahfoundation.org
info.qasf@gmail.com



بڑی منزل کا مسافر

گھر بیٹھے کتاب منگوانے کیلئے درج ذیل نمبر پر فون کیجئے:

0340-4235023

قاسم علی شاہ کے کئی برس کے علم اور تجربات کا نچوڑ یہ کتاب نہ صرف ٹائٹل کے اعتبار سے بڑی منزل کے مسافر کے خیالات کا مجموعہ ہے بلکہ پڑھنے والے کو واقعۃً بڑی منزل کا مسافر بننے کی راہ دکھاتی ہے

دیدہ زیب سرورق

صفحات:256

قیمت:500 روپے

Scanned with CamScanner

www.facebook.com/qasfound
www.qasimalishahfoundation.org
info@qasimalishahfoundation.org
info.qasf@gmail.com

اونچی اُڑان

گھر بیٹھے کتاب منگوانے کیلئے درج ذیل نمبر پر فون کیجئے:

0340-4235023

ڑی سوچ ہی آدمی کو بڑے مقام تک لے جاتی ہے۔ سوچ جتنی بڑی اور بلند ہوگی، زندگی کی اُڑان بھی اتنی ہی اونچی ہوگی۔
قاسم علی شاہ کی دانش سے معمور چالیس مضامین جن کا مطالعہ آپ کو زندگی میں اونچی اُڑان کے قابل کرسکتا ہے

یدہ زیب سرورق صفحات:208 قیمت:500 روپے

www.facebook.com/qasfound
www.qasimalishahfoundation.org
info@qasimalishahfoundation.org
info.qasf@gmail.com

اپنی تلاش

انسانی زندگی میں خوشی اور ترقی کیلئے سب سے اہم ''خودشناسی'' ہے۔ مولف کا یہ خاص موضوع ہے جس پر وہ گزشتہ دو دہائیوں سے کام کر رہے ہیں۔ اور اب، یہ کتاب شاہ صاحب کے اس موضوع پر ذہن افروز افکار اور جدید ترین سائنسی تحقیقات کے ساتھ قارئین کیلئے دست یاب ہے۔

گھر بیٹھے کتاب منگوانے کیلئے درج ذیل نمبر پر فون کیجئے: 0340-4235023

دیدہ زیب سرورق   صفحات: 176   قیمت: 400 رو

اس موضوع پر جناب قاسم علی شاہ ''اپنی تلاش'' نامی ورکشاپ بھی باقاعدگی سے کراتے ہیں جو خاص و عام میں بہت مقبول ہے۔ تفصیل اور شرکت کیلئے فون نمبر 0334-4120759 پر رابطہ کیجئے

Scanned with CamScanner

قاسم علی شاہ ۔ ایک تعارف

قاسم علی شاہ عصرِ حاضر کے عظیم اُستاد اور مقبول ترین ٹرینر ہیں۔ آپ نامور پبلک سپیکر، کاؤنسلر، لائف کوچ اور مصنف کے ساتھ بے شمار اداروں کے ایڈوائزری بورڈ کا حصہ ہیں۔ آپ پاکستان کے ساتھ دنیا بھر میں ایک بااثر رہنما، رول ماڈل اور نوجوانوں کے آئیکن کی حیثیت سے پہچانے جاتے ہیں۔ قاسم علی شاہ دو دہائیوں سے معاشرے کی اصلاح اور فلاح و بہبود کے لیے کام کر رہے ہیں۔ آپ کا فلسفہ ہے کہ تعلیم کا اصل مقصد تربیت ہے۔ جس کے تحت نوجوانوں کی اخلاقی تربیت اور تعمیرِ شخصیت پر بہ طورِ خاص توجہ دیے ہوئے خود کو نئی نسل کی ٹریننگ کیلئے وقف کر چکے ہیں۔ آپ بے شمار گورنمنٹ، پرائیویٹ اور کارپوریٹ اداروں کے افسران کو بطورِ ٹرینر اپنی خدمات سے مستفید کر چکے ہیں۔ جن میں سرِفہرست فوجی افسران، پولیس آفیسرز، کسٹم آفیسرز کے ساتھ عدلیہ، سول سروسز، نیشنل ہائی ویز اور موٹر وے پولیس کے افسران شامل ہیں۔ آپ تعلیمی اداروں (سکولز، کالجز، یونیورسٹیز) میں پرنسپلز، ٹیچنگ سٹاف اور طلباء کو ٹریننگ دے چکے ہیں۔ آپ کی ٹریننگ کو وقت کی اہم ضرورت سمجھا جاتا ہے۔ آپ بے شمار لیکچرز سیلف ہیلپ کے مختلف موضوعات پر دے چکے ہیں۔ آپ کی قومی اور بین الاقوامی سطح پر لائیو آڈینس تیرہ لاکھ افراد پر مشتمل ہے۔ آپ کے شاگردوں، سننے اور چاہنے والوں میں ہر عمر اور تمام شعبہ ہائے جات کے افراد شامل ہیں۔

قاسم علی شاہ کو یہ اعزاز بھی حاصل ہے کہ ان کی سیاحتی خدمات کے اطراف میں اُزبک حکومت نے انہیں ٹورزم امبیسڈر نامزد کیا۔ قاسم علی شاہ کی زیرِ سرپرستی قاسم علی شاہ فاؤنڈیشن کے پلیٹ فارم سے ازبکستان، ترکی اور مصر کا دورہ کیا گیا۔ آپ نے لوگوں میں سیاحت کے شوق کے ساتھ علمی افادیت کا شعور اُجاگر کیا۔

قاسم علی شاہ ایک دانشور کی حیثیت سے میڈیا کی دنیا میں اپنی مہارت اور تجربے کی بنیاد پر کافی مقبولیت حاصل کر چکے ہیں۔ آپ نے پاکستان میں پہلی بار سال 2018ء کی رمضان ٹرانسمیشن میں سیلف ہیلپ کی تھیوریز کو متعارف کروایا۔ آپ دس سے زائد ٹی وی چینلز جیسے پی ٹی وی، سماء ٹی وی، بول ٹی وی، جیو نیوز، سٹی 42، ایکسپریس نیوز، وقت نیوز، 7 نیوز، مائی ٹی وی، پیغام ٹی وی، ہوپ ٹی وی اور بے شمار ریڈیو چینلز کے مختلف پروگرامز میں اپنی خدمات سرانجام دے چکے ہیں۔

قاسم علی شاہ پاکستان کے نہایت موثر مصنف ہیں۔ مختلف اخبارات میں کئی آرٹیکلز کے ساتھ ساتھ ان کی بارہ کتابیں شائع ہو چکی ہیں۔ جن میں کامیابی کا پیغام، ذرا نم ہو، آپ کا بچہ کامیاب ہوسکتا ہے، بڑی منزل کا مسافر، اُونچی اُڑان، اپنی تلاش، سوچ کا ہمالیہ، انسائیکلو پیڈیا کیریئر، 365 اقوالِ خود شناسی، جیت کی جانب، گفتگو قاسم علی شاہ کے ساتھ اور ترغیب شامل ہیں۔ اِن کا شمار پاکستان کی بیسٹ سیلر کتابوں میں ہوتا ہے۔ آپ پر دو کتابیں بھی لکھی جا چکی ہیں۔ شاہ صاحب کے فلسفوں سے متاثر نوجوان شاگرد ابوبکر ظہور کی کتاب انگلش میں ''Evening Rides with My Guru'' اور اِس کا اُردو ترجمہ ''گرو'' کے نام سے شائع ہو چکی ہے۔ دوسری کتاب آپ کی سیاحت سے متاثر الطاف عامر کی ''تاشقند سے استنبول'' شائع ہو چکی ہے۔ حلقہ فکر و ادب میں سے معروف و ممتاز کالم نگار جیسے قیوم نظامی، طارق بلوچ صحرائی، فرخ سہیل گوئندی، سلمان عابد، ڈاکٹر عرفان قیصر، حافظ صہیب طیب، عتیق انور راجا، عقیل انجم، جہانزیب راضی کی طرح بہت سے مصنف آپ پر کالمز لکھ چکے ہیں۔ اس کے علاوہ بے شمار آرٹیکلز، بلاگز مداحوں کی جانب سے لکھے جا چکے ہیں۔ قاسم علی شاہ کی علم و ادب سے محبت اور لگن کو دیکھتے ہوئے اُنھیں پاکستان کے سب سے بڑے کتاب میلے ''لاہور فیسٹیول'' کا سال 2018ء میں چیئرمین مقرر کیا گیا۔

قاسم علی شاہ کو سال 2018ء میں ایک سروے کے تحت پاکستان کا نمبر وَن پبلک سپیکر نامزد کیا گیا۔ آپ سوشل میڈیا پر اس وقت پاکستان کے سب سے زیادہ سرچ کیے جانے والے موٹیویشنل سپیکر ہیں۔ دنیا بھر سے لاکھوں لوگ واٹس ایپ، فیس بک اور یوٹیوب پر آپ کے آڈیو اور ویڈیو لیکچرز سے مستفید ہو رہے ہیں۔ آپ کے فیس بک پیج پر کئی ملین فالورز موجود ہیں۔ آپ کو نا صرف پاکستان بلکہ دنیا بھر میں مقبولیت حاصل ہے۔ جہاں کہیں اُردو شناس موجود ہیں وہ آپ کے لیکچرز سے مستفید ہو رہے ہیں۔

آپ نے سال 2017ء میں تربیتی ادارہ قاسم علی شاہ فاؤنڈیشن قائم کیا۔ جو نسلِ نو کی سوچ پر کام کر رہی ہے۔ کیونکہ آپ کا فلسفہ ہے کہ سوچ بدلے گی تو پاکستان بدلے گا۔ یہاں مختلف موضوعات پر ورکشاپس، سیمینارز اور سیشنز منعقد کروائے جاتے ہیں۔ فاؤنڈیشن کے مقبول ترین کورسز میں ٹرین دا ٹرینرز، اپنی تلاش، ادبی نشستیں شامل ہیں۔ اسی پلیٹ فارم سے قاسم علی شاہ نے ''بدل دو مہم'' کے تحت پنجاب کے مختلف اضلاع میں جا کر بے شمار سیشنز کا انعقاد کیا اور کامیابی، خود شناسی کے پیغام کو عام کیا۔

قاسم علی شاہ اور قاسم علی شاہ فاؤنڈیشن فیس پیج، قاسم علی شاہ اور قاسم علی شاہ فاؤنڈیشن یوٹیوب چینلز پر 3000 سے زائد ویڈیوز اپ لوڈ کی جا چکی ہیں۔ جن کے ناظرین کی تعداد 2 بلین سے زائد ہے۔ قاسم علی شاہ اور قاسم علی شاہ فاؤنڈیشن کے بارے میں مزید معلومات حاصل کرنے کیلئے درج ذیل لنکس کو سبسکرائب کریں۔

قاسم علی شاہ فاؤنڈیشن فیس بک پیج: https://www.facebook.com/qasfound

قاسم علی شاہ فاؤنڈیشن یوٹیوب چینل: https://www.youtube.com/channel/UCO3TZHIYahBuErqLXW4_8gg

انفوٹیوشن یوٹیوب چینل: https://www.youtube.com/channel/UCo3pW0H5rW0jhivgsLbgReA

کامیاب بچے یوٹیوب چینل: https://www.youtube.com/channel/UCh8bnr7rXRz3bMizyDDNMig

facebook
Qasim.Ali.Shah

website
qasimalishah.com

youtube
Qasim Ali Shah

twitter
@Qasimalishah

email
info@qasimalishahfoundation.org

نئی سوچ

آفس نمبر 46-47 فرسٹ فلور،
ہادیہ حلیمہ سنٹر، غزنی اسٹریٹ،
اُردو بازار، لاہور۔
فون: 042-37361416

9 789697 879298

Rs. 600/-

Scanned with CamScanner